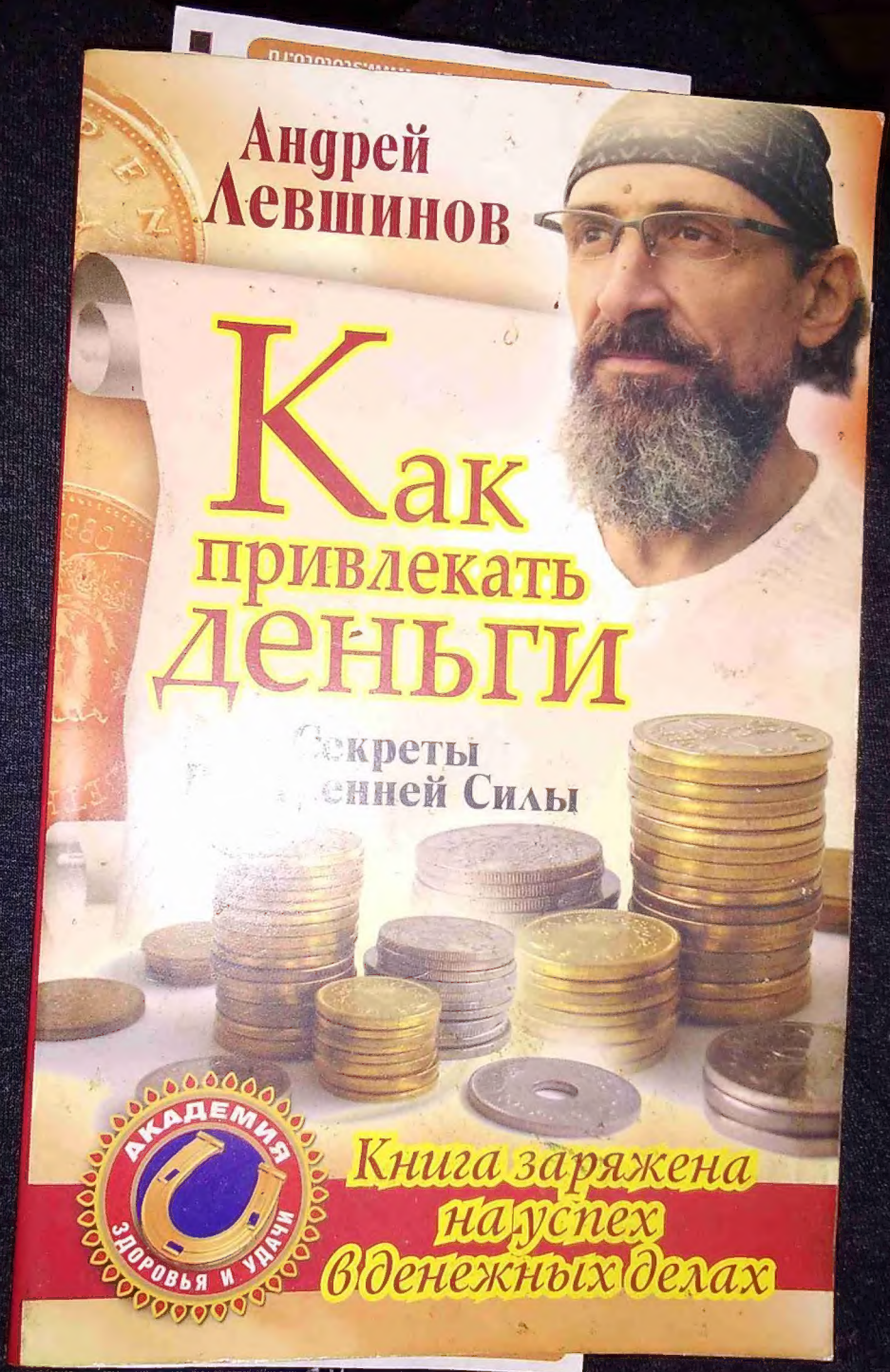

Андрей Левшинов
Как привлекать деньги
екреты
енней Силы
АКАДЕМИЯ ЗДОРОВЬЯ И УДАЧИ
Книга заряжена на успех в денежных делах

PHOTOS BY ANDREY G AKA DONUT190

Андрей
Левшинов

Как привлекать деньги

Секреты Внутренней Силы

Книга заряжена
на успех
в денежных делах

Санкт-Петербург
«ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК»

ББК 86.41
УДК 133
Л38

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Левшинов А.

Л38 Как привлекать деньги. Секреты Внутренней Силы. — СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2009.— 157, [3] с. (Серия «Академия Здоровья и Удачи».)

ISBN 978-5-93878-706-3

Рекомендации, данные в этой книге, уже помогли достичь финансового успеха сотням и тысячам людей, многие из которых сегодня — крупные бизнесмены, известные не только по всей России, но и за рубежом. Эта книга расскажет вам о секретах денег и вашей внутренней силы. Вы узнаете, что следует делать, чтобы разбогатеть, что является потенциальной выгодой, как увеличить личную силу, и многое другое.

Хотите оказаться среди людей с деньгами? Путь открыт! Ваше богатство в ваших руках. А эта книга послужит вам путеводной звездой.

Левшинов Андрей Алексеевич

КАК ПРИВЛЕКАТЬ ДЕНЬГИ
Секреты Внутренней Силы

Иллюстрации *Т. Сурма*

Подписано в печать 19.06.08. Формат 84x108$^{1}/_{32}$.
Усл. печ. л. 8,4. Доп. тираж 5 000 экз. Заказ № 8084.

Издательство «ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК»
195220, Санкт-Петербург, пр. Непокоренных, д. 17, кор. 4

АО «Владимирская книжная типография»
600000, г. Владимир, Октябрьский проспект, д. 7.
Качество печати соответствует качеству предоставленных диапозитивов

© Левшинов А. 2001
© ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2009
© Серия, оформление, ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2009

ISBN 978-5-93878-706-3

Сод

ПАМЯТКА ЧИТАТЕЛ
Стать богатым мож
С этой книгой следуе
Предлагаемая в книге
помогла разбогате

ПРИТЯГАТЕЛЬНАЯ С
ПРОИСХОЖДЕНИ
Как возникли деньги ..
Функции денег .....
Денежные агрегаты ..

КАРМА И ДЕНЬГИ .....
Помните, что деньги и
свое происхожден
и это кармически е
Примеры кармическог
Путешествия алма
Кармическое наследие

ГЛАВНЫЙ СЕКРЕТ
ВОЗНИКНОВЕНИЯ
Деньги есть эквивален
Отличия есть потенци
Врожденные отличия е
Географические отличи
Выводы .....

ВСЕ, В ТОМ ЧИСЛЕ И Б
НАХОДИТСЯ ВНУТР
Чтобы разбогатеть, сле
зону поиска богатст
Посмотрите «внутрь се
Следует понять-увидеть
совершенного будуще
Хотите узнать, каким бу
у представителей буд
Наблюдайте окружающе
Богатый — значит «позн

Содержание

ПАМЯТКА ЧИТАТЕЛЮ 9

Стать богатым может каждый человек 9
С этой книгой следует работать 9
Предлагаемая в книге методика помогла разбогатеть многим людям 10

ПРИТЯГАТЕЛЬНАЯ СИЛА ДЕНЕГ: ИСТОРИЯ ПРОИСХОЖДЕНИЯ 11

Как возникли деньги 11
Функции денег 11
Денежные агрегаты 12
..... 14

КАРМА И ДЕНЬГИ 16

Помните, что деньги имеют свое происхождение, и это кармически важно! 16
Примеры кармического наследия богатства. Путешествия алмазов 16
Кармическое наследие денег 17
..... 19

ГЛАВНЫЙ СЕКРЕТ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ДЕНЕГ 20

Деньги есть эквивалент отличия 20
Отличия есть потенциальная выгода 20
Врожденные отличия есть товар 21
Географические отличия — также товар 21
Выводы 22
..... 22

ВСЕ, В ТОМ ЧИСЛЕ И БОГАТСТВО, НАХОДИТСЯ ВНУТРИ НАС 24

Чтобы разбогатеть, следует сузить зону поиска богатства 24
Посмотрите «внутрь себя» в поисках богатства 24
Следует понять-увидеть отличие более совершенного будущего от настоящего 25
Хотите узнать, каким будет будущее — спросите у представителей будущего! 25
Наблюдайте окружающее с прицелом на будущее 26
Богатый — значит «познавший Бога» в своем сердце 26
..... 27

Всегда помните о законе: «Все сущее появляется сначала внутри, а затем проявляется вовне» 28
Изобретать — значит увеличивать свой кармический потенциал 28

ОПРЕДЕЛИТЕ, КЕМ ВЫ ЯВЛЯЕТЕСЬ ПО ОТНОШЕНИЮ К ДЕНЬГАМ 29
Сколько вам нужно для полного счастья? 29
Четыре категории людей в зависимости от иерархии жизненных ценностей 30

СУДЬБА НЕПРЕМЕННО УЛЫБАЕТСЯ НАСТОЙЧИВОМУ, ПОЭТОМУ: НИКОГДА НЕ ОПУСКАЙТЕ РУКИ! 33

Внешние обстоятельства — ничто, сам человек — все! 34
Итоги с точки зрения кармической теории 41

В НАЧАЛЕ БОГАТСТВА СТОИТ НАМЕРЕНИЕ 42

Энергия первого звена причинно-следственной цепи 42
Как происходит процесс принятия решения 43
Решение, сформированное в глубине намерения, обречено на реализацию 43
Если вы — Мастер, то нет нужды бояться поединка 44
Если вы уверены в себе, вам не страшно оружие 45

ГЛАВНОЕ КАЧЕСТВО МИЛЛИОНЕРА — УМЕНИЕ СОСРЕДОТОЧИВАТЬСЯ 46

Что может рассказать о концентрации аквариум с рыбкой 46
Концентрация — ключ к долгой жизни 47
Что происходит, когда мы не обращаем внимания на... погоду 47
Что происходит, когда мы не обращаем внимания на... логику ситуации 48
Как правильно сканировать информацию о мире 49
Концентрироваться, чтобы не сгореть 49
Промежуточные итоги 50
Помните, что необходимо концентрироваться на главном 50
Регулярная концентрация имеет много позитивных побочных эффектов 51
«Сосредоточься на деле и делай его, а Бог поможет». Случаи из практики 51
Безупречные приемы концентрации сознания 53
Некоторые рекомендации для практикующих концентрацию 55
Если концентрация не получается в полном объеме 56

Эффект остановки времени 57
Посвятите себя желанию разбогатеть! 57

КАРМИЧЕСКИЙ ЭКВИВАЛЕНТ: СКОЛЬКО ВКЛАДЫВАЕШЬ, СТОЛЬКО И ПОЛУЧАЕШЬ 59

Крупные выигрыши падают на большие ставки 59
Желание быть богатым с точки зрения модели кармической структуры 61
Важные преимущества предлагаемого метода достижения богатства 62

УМЕНИЕ ОПРЕДЕЛЯТЬ ПРЕПЯТСТВИЯ СОКРАЩАЕТ ПУТЬ К БОГАТСТВУ 64

Препятствия внешние и кармические 64
Как выявить и устранить внешние препятствия 64
Чтобы разбогатеть, нужно вообразить, что вы уже богаты 66
Таблица, открывающая путь к богатству 67
Молитва и качества богатого человека 70

ЖАЖДА ПОЗНАНИЯ ЕСТЬ ВАЖНЕЙШЕЕ КАЧЕСТВО БОГАТОГО ЧЕЛОВЕКА 72

Обучайтесь у того, кто знает не только теорию, но и практику 72
Повышайте мастерство 73
Самообразование: основа мастерства умения быть богатым 73
Занятия, на которых происходит ускорение при движении к успеху 74

ТРЕНИРОВКА ТЕЛА И ТРЕНИРОВКА УМА 76

Никакая новая идея не сможет работать в человеке, если он не умеет физически ею распорядиться 77
Ум требует таких же напряженных тренировок, как и тело 77
Самый главный шаг к богатству — развитие силы интеллекта 78
Чтобы разбогатеть, нужно уметь ментально расслабляться 79
Искусство ментального расслабления: дзадзен 80
Увеличивать координацию ума означает увеличивать жизненную силу 83
Гимнастика, которая научит вас жить богато:
«Огненный веер» 84
Упражнение «пойше» 87
Упражнение «посох на руке» 90
Упражнение «посох на ноге» 91
Упражнения с посохом — индикатор вашего эмоционального состояния 91

ФОРМИРОВАНИЕ КАРМЫ 92
Ваша задача — почувствовать себя богатым на каждом кармическом уровне 92
УПРАЖНЕНИЕ ПО КОРРЕКТИРОВКЕ КАРМЫ В НАПРАВЛЕНИИ ДЕНЕГ 92
Работа с физическим уровнем 93
Работа с сексуальным уровнем 93
Работа с психоэмоциональным уровнем 93
Работа с уровнем денег 94
Работа с уровнем знания 94
Работа с уровнем власти 94
Работа с уровнем веры 95
СИЛА УБЕЖДЕНИЯ ПРОПОРЦИОНАЛЬНА СТЕПЕНИ ВКЛЮЧЕННОСТИ В ПРОЦЕСС УБЕЖДЕНИЯ ВСЕХ УРОВНЕЙ КАРМЫ 95

ВЛИЯНИЕ СЕКСУАЛЬНОЙ ЭНЕРГИИ НА ДЕНЬГИ 98
Связь банковского дела с желанием понравиться 100
Преобразование сексуальной энергии 101
ДАОССКИЕ УПРАЖНЕНИЯ, ПОВЫШАЮЩИЕ УРОВЕНЬ СЕКСУАЛЬНОСТИ 102
Брюшное дыхание 102
Брюшной смех 103
Счет до ста 103
Увеличение способности к концентрации 103
Прерывание мочеиспускания (для мужчин) 103
Прерывание мочеиспускания (для женщин) 104
Тренировка лонно-копчиковой мышцы (для мужчин) 104
Тренировка лонно-копчиковой мышцы (для женщин) 104
Прохладное вытягивание (для мужчин) 105
Укрепление влагалища (для женщин) 107
Углубление оргазмов (для женщин) 108
Большое вытягивание (для женщин) 110

ВНУТРЕННЯЯ СИЛА И БОГАТСТВО 111
Хотите жить тяжело — продолжайте много работать 111
Тренировка личной силы: медитация на свечу 113
Тренировка личной силы: пять медитативных упражнений для развития памяти 113
Тренировка личной силы: медитация на музыку 114
Тренировка личной силы: медитация на расширение сознания 115
Тренировка личной силы: дыхательная медитация 116

Обменивайте ваши выигрыши на новые билеты!
Выигрыши до 1 000 рублей включительно выплачиваются в месте покупки билета в момент определения выигрышного лотерейного билета и его предъявления в распространителе. Выигрыши свыше 1 000 рублей выплачиваются ООО «Спортлото» в срок не более 30 дней после предъявления выигрышного билета.
Цена билета 20 рублей.
Дополнительная информация на сайтах www.stoloto.ru www.stoloto.ru и по круглосуточному справочному телефону 8-495-777-77-77. 777 – звонок бесплатный, доступен для абонентов Билайн, МТС и Теле2.
Организатор: Минфин России
Количество выигрышей, шт.
1 10 80 500 10 000 10 000 40 000 250 000

+7 499 270-27-27 www.stoloto.ru

КАК ВНЕШНИЙ ВИД И ПОВЕДЕНИЕ ПРИВЛЕКАЮТ ДЕНЬГИ 116
«Выглядеть» — значит «быть» 117
Опрятность — это признак ментальной дисциплины 118
Простой психологический прием во время ведения переговоров 119

100 % ИНФОРМИРОВАНИЯ РАВНО 100% УСПЕХА 120
Бизнес похож на организм человека 120
Правила оздоровления для достижения успеха и богатства 121

СООТВЕТСТВУЕТ ЛИ ВАША РАБОТА ВАШЕМУ ПРИЗВАНИЮ, ИЛИ ПУТЬ СИЛЫ 122

ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА ПОИСКА ПУТИ В БИЗНЕСЕ 122
Правило первое 123
Правило второе 123
Правило третье 124
Правило четвертое 124
Правило пятое 124
Как правила работают в жизни 124

ПРАВИЛЬНО ЛИ РАЗВИВАЕТСЯ ВАШ БИЗНЕС 128
Власть света, знаний, радости 128
Правило Парето 128
Что такое правильный бизнес на практике 129

ОДИН В БИЗНЕСЕ НЕ ВОИН. КАРМА КОМАНДЫ ... 133
Тот, кто делает основную работу, нуждается в окружении 133

КАКОЙ ДОЛЖНА БЫТЬ КАРМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА КОМАНДЫ 134
Физическая энергия членов коллектива даже может превышать ваш уровень 134
Ваш сексуальный потенциал должен превышать потенциал любого из членов команды 135
Ваш психоэмоциональный уровень 135
Ваш уровень денег: 80% должны контролировать вы 135
Уровень знаний и уровень веры 135

ИСКУССТВО УПРАВЛЕНИЯ КОМАНДОЙ 136
Внутренняя техника управления 136
Направлять, а не управлять, или Чем сильнее вы стараетесь, тем хуже результат 137

КАК ТРАТИТЬ ДЕНЬГИ С ПРИБЫЛЬЮ 139
Гордость препятствует достижению богатства 139
Деньги нужно тратить с радостью 142
Время — это деньги 143
КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПРЕПЯТСТВИЯ ДЛЯ ОБОГАЩЕНИЯ 144
Как следует встречать новый день 144
Препятствия рождают новые цели 145
Полюбите препятствия: ведь они дают вам шанс 146
КАК ПРЕВРАЩАТЬ ИДЕИ В ДЕНЬГИ 147
КАКОВО БЫТИЕ, ТАКОВО И БОГАТСТВО 148
ПРОСТЫЕ СПОСОБЫ ДОБИТЬСЯ УСПЕХА 151
Сотрите границу между собой и окружающим миром 151
Наращивайте личную силу 152
Торопитесь медленно 152
Наслаждайтесь каждым моментом жизни 153
Экономьте время, а не деньги 153
Берите пример с успешных и жизнерадостных людей 153
Живите своей жизнью, а не чужой 154
ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ 155
Запрещен ли богатым вход в рай? 156
ЛИТЕРАТУРА 157

ПАМЯТКА ЧИТАТЕЛЮ

Стать богатым может каждый человек

В своих книгах, во время занятий, творческих встреч и тренингов я не устаю повторять одну простую истину, истину, в которую многим из нас в силу воспитания и бытующих в обществе стереотипов очень трудно поверить: секрет успеха таится в самом человеке. Человек богат в здоровье, любви и бизнесе настолько, насколько он хочет быть таковым и стремится раскрыть в себе заложенные Богом воистину безграничные возможности.

Данная книга написана в помощь тем, кто СЕРЬЕЗНО вознамерился достичь крупного финансового успеха. Она укажет вам путь к богатству независимо от того, работаете вы или ищите работу, учитесь или пока только стоите на пороге выбора профессии. А часть рекомендаций предназначена специально для тех, кто ведет свой бизнес, и для тех, кто работает в бюджетной сфере.

С этой книгой следует работать

Цель книги — оказать РЕАЛЬНУЮ конструктивную помощь, а не просто развлечь, поэтому с книгой следует

работать. В результате освоения материала вы должны выработать собственную мощную программу достижения прочного финансового благополучия.

Для того чтобы книга принесла максимум пользы, желательно выполнять следующие рекомендации.

- Книгу следует читать с карандашом в руке. Подчеркивайте, отмечайте абзацы, делайте любые пометки для того, чтобы к этому месту можно было легко вернуться.
- После прочтения каждой главы записывайте все возникшие у вас мысли, идеи и вопросы. Если в тексте имеются ссылки, постарайтесь по возможности ознакомиться с рекомендуемой литературой.
- В процессе чтения постоянно задавайте себе вопрос: «А как я это могу применить к себе?» и записывайте все возможные варианты ответов.
- Постарайтесь ответить на все вопросы, которые вам встретятся в тексте, тщательно заполнить таблицы и организовать себе тренинги согласно соответствующим рекомендациям.
- Проанализируйте свои записи, сделанные по ходу чтения, и составьте четкий план действий.

Предлагаемая в книге методика помогла разбогатеть многим людям

Рекомендации, данные в этой книге, уже помогли достичь финансового успеха сотням и тысячам моих учеников, многие из которых сегодня — крупные бизнесмены, известные не только по всей России, но и за рубежом.

Хотите оказаться среди них? Путь открыт! Ваше богатство в ваших руках. А эта книга послужит вам путеводной звездой.

ПРИТЯГАТЕЛЬНАЯ СИЛА ДЕНЕГ: ИСТОРИЯ ПРОИСХОЖДЕНИЯ

Если человек к чему-то стремится, то он обязательно должен обладать достаточным объемом информации о своей конечной цели. Мы хотим стать богатыми. Значит нужно иметь четкое понятие о том, что такое деньги, понимать их суть и назначение в жизни и знать, где их меньше, а где — больше. К примеру, если человек мечтает об очень больших деньгах, то ему и следует выбирать те сферы бизнеса, где их больше всего.

Как возникли деньги

Приступая к товарному обмену, люди даже не представляли, сколь трудную экономическую задачу им предстоит решить. Пастух, занятый выращиванием скота, когда ему нужно было произвести обмен своих овец или коров на зерно или домашнюю утварь, терялся в догадках. В подобных меновых соглашениях в те времена чаще полагались на совесть и справедливость. Сущность же задачи состояла в том, чтобы найти такую вещь, которая бы надежно устанавливала эквивалентность товарного обмена между людьми, — вещь, с помощью которой можно было бы без труда менять овцу на мотыгу, хлеб на одежду и т. д.

На поиск данного экономического средства было потрачено около семи тысячелетий. Велся он опытным путем и расширялся по мере развития рыночных связей. Сначала в качестве равноценных товаров выступали случайные вещи. Затем на местных рынках стали выделяться наиболее ходовые товары, на которые можно было обменять другие полезные вещи. Например, у греков и арабов это был скот, а у славян — меха и мед.

В каждой стране действовали свои «национальные» эквиваленты. Однако с развитием международной торговли возникла потребность к выделению одного главного средства. Так и возникли признанные всеми народами ДЕНЬГИ. Деньги явились тем «волшебным средством», способным превратиться, если угодно, в любую желанную и заманчивую вещь.

Функции денег

В те далекие времена для выполнения роли денег наиболее подходило золото — благородный металл, обладающий большой стоимостью, сохранностью, делимостью, портативностью и наличием достаточного для обмена количества.

В конце XVIII века в Великобритании был установлен золотой стандарт. Это означало, что роль всеобщего эквивалента играет золото, а в обращении используются золотые монеты или денежные знаки, которые в любой момент можно было на него обменять. Золотой стандарт широко распространился в последней четверти XIX века в Германии, Франции, Японии и России. В условиях такого стандарта деньги выполняют следующие функции (рис. 1).

Прежде всего деньги являются МЕРОЙ СТОИМОСТИ, то есть ЦЕНОЙ. Цена товара выражается в известном количестве золота. Так, в США до 1971 года один доллар равнялся 0,818513 г чистого золота. Российский рубль в 1897 году был равен 0,774254 г золота.

Если деньги выступают в качестве посредника обращения различных товаров, то они выполняют функцию СРЕДСТВА ОБРАЩЕНИЯ, которая выглядит в виде известной всем формулы: Т (товар) — Д (деньги) — Т (товар). В данном случае деньги не задерживаются долго в руках покупателей и про-

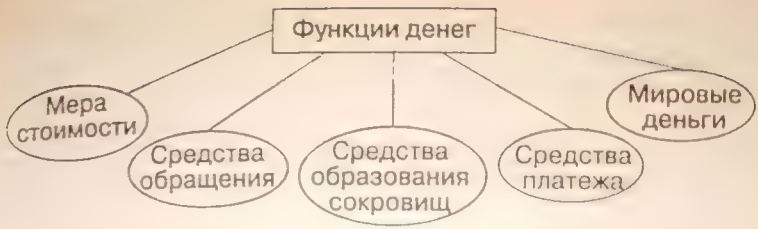


Рис. 1.

давцов. Именно это обстоятельство и привело к замене полноценных денег СИМВОЛАМИ СТОИМОСТИ — бумажными деньгами.

Если продавец получил за свой товар деньги, но не стал их сразу же расходовать на покупку нужных ему вещей, то процесс обращения прерывается. Тогда деньги в виде золотых монет начинают выполнять функцию СРЕДСТВА ОБРАЗОВАНИЯ СОКРОВИЩ. Эту функцию могут на себя брать не только золотые монеты, но и слитки, изделия из золота и т. д.

При продаже товаров в кредит (в долг, с отсрочкой платежа) деньги выполняют функцию ПЛАТЕЖНОГО СРЕДСТВА. Ими расплачиваются за ранее приобретенный товар, когда наступает срок погашения задолженности.

Долговые обязательства порождают новую форму денег — кредитную. Производитель, продавший товар в долг, получает от покупателя долговое обязательство — ВЕКСЕЛЬ, который может использовать вместо денег. Однако такие векселя применяются ограниченно, поскольку они гарантируются лишь имуществом одного собственника. Прочные гарантии стали обеспечивать банки, которые взамен частных векселей — с определенной выгодой для себя — стали выпускать банковские билеты — БАНКНОТЫ. Наряду с банкнотами в обороте участвуют также и другие виды кредитных средств обращения — ЧЕКИ.

В международной торговле осуществлялась функция МИРОВЫХ ДЕНЕГ. Последние стали всеобщим эквивалентом в хозяйственных взаимоотношениях всех стран. На мировом рынке долгое время деньги выступали в виде слитков золота. Но ничто не вечно под Луной. В начале 70-х годов произошел полный крах золотого стандарта и, соответственно, был прекращен

обмен денежных знаков на золото. А золото на мировом рынке вытеснили бумажные символы кредитных операций.

Сейчас широкое распространение кредитных отношений привело к тому, что в виде денег выступают, по сути, ДОЛГОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА государств, банков и сберегательных учреждений. При этом стоимость денег не основывается на определенном количестве золота. Она фактически определяется КОЛИЧЕСТВОМ ПРИОБРЕТЕННЫХ ЗА ДЕНЬГИ ТОВАРОВ И УСЛУГ.

Денежные агрегаты

Для подсчета количества денежных средств, применяемых для обращения, теперь используются так называемые ДЕНЕЖНЫЕ АГРЕГАТЫ, в которые объединяются различные долговые обязательства в зависимости от степени и характера их ликвидности[1]. Наиболее распространены три денежных агрегата — M_1, M_2 и M_3. При этом наиболее ликвидными являются денежные средства, входящие в M_1. В M_2 и M_3 включаются, как говориться, «почти деньги» — финансовые средства, предназначенные для сохранения ценностей.

Таблица 1

Структура денежной массы

№	Денежные агрегаты и их структура
1	Наличные деньги в обращении
2	Вклады населения до востребования в Сбербанке
3	Вклады населения и предприятий до востребования в коммерческих банках
4	Средства населения и предприятий на расчетных и текущих счетах
5	$M_1 = 1 + 2 + 3 + 4$
6	Срочные депозиты в Сбербанке
7	$M_2 = 5 + 6$
8	Депозитные сертификаты банков
9	Облигации государственных займов
10	$M_3 = 7 + 8 + 9$

[1] Ликвидность — это способность обязательств обратиться в наличные деньги и быть истраченными на покупку товаров и услуг.

Особенностью структуры денежной массы в России является то, что в ней преобладает агрегат M_1 (93 % от M_3 на 1998 год), тогда как в США агрегат M_1 составляет лишь 16 % всего количества денежных средств.

Этот краткий обзор той притягательной силы, к которой стремится (что уж греха таить) каждый из нас, позволяет сделать важный вывод, весьма полезный для тех, кто мечтает иметь «ну о-очень большие деньги». Вам, уважаемые господа, необходимо действовать в сферах денежных агрегатов M_2 и M_3. Самые большие деньги, богатство и состояния в нынешние времена происходят именно оттуда.

КАРМА И ДЕНЬГИ

«Богатство очень хорошо,
когда оно служит нам,
и очень плохо –
когда повелевает нами».
Ф. Бэкон

Помните, что деньги имеют
свое происхождение,
и это кармически важно!

Римский император Веспасиан сказал: «Деньги не пахнут»[2]. Да, не пахнут, но всегда имеют происхождение. Деньги, приобретенные нечестным путем, никогда не сделают счастливым их обладателя. Примеров тому множество, но самый известный, наверное, — история бриллианта «Кохинур» — необычная, драматичная и кровавая.

[2] Для любознательных: эта ставшая расхожей фраза прозвучала в ответ на недовольство населения тем, что Веспасиан для пополнения государственной казны обложил налогом отхожие места в своей империи.

Примеры кармического наследия богатства. Путешествия алмазов

«Кохинур» (перс. — «Гора света») — древнейший из известных на сегодняшний день алмазов. Его нашли в Индии около 5000 лет назад. Камень поражал необычайной игрой света и первоначально весил 900 каратов[3]. «Кохинур» перенес множество переогранок, потеряв в весе, но сохранив, тем не менее, свое магическое воздействие на людей. Им владели по очереди многие правители Индостана, и каждый раз он переходил из рук в руки через кровь, убийства, насилие, предательства, грабежи и войны.

В 1306 году индийский султан Алладин Кхили обманным путем отнял алмаз у царя Мальвы и привез в Дели. Через 200 лет в Индию вторгся кабульский царь Бабур, и камень сделался достоянием Могольской империи. У одного из властителей этого государства, внука Тамерлана, Джехан-шаха был знаменитый «Павлиний трон», щедро украшенный золотом и драгоценными камнями. «Кохинур» прибавил роскоши этому помпезному сооружению.

В начале XVIII века, когда Индией правил Мухаммед Гурхан, страну захватили персы. Гурхан спрятал ценный алмаз в своем тюрбане. Случайно узнав об этом, предводитель захватчиков, Надир-шах, на переговорах предложил индийскому султану «в знак дружбы» обменяться головными уборами. Разумеется, побежденный султан не посмел отказаться. А негодяем этот шах был редкостным. Он калечил и убивал жителей покоренных стран, воздвигал башни из человеческих голов. Он убил почти всех родственников и даже двух своих сыновей, подозревая их в заговоре. Когда он по той же причине решил расправиться с личной гвардией, гвардейцы, случайно прознав об этом, ворвались ночью в его шатер и изрубили шаха в куски.

Камень попал к генералу Абдали, который увез его в Афганистан. Оттуда индийцы, разумеется, тоже с помощью оружия, вернули алмаз домой, и он оказался в Пенджабе. В 1849 году район Пенджаба был захвачен английскими войсками, и принц Пенджаба был вынужден подарить «Кохинур» английскому

[3] Карат по международным весам равен примерно 0, 200 г.

генерал-губернатору, который преподнес камень в подарок королеве Великобритании Виктории. Вид бриллианта почему-то не устроил Викторию, и она приказала огранить его по своему вкусу и вставить в брошь. После смерти Виктории «Кохинуром» украсили государственную корону.

С тех пор древний кристалл хранится в Англии, в Тауэре. Индийцы, однако, считают его своим, и неоднократно просили английское правительство вернуть камень на родину. В начале этого года Лондон выступил с официальным заявлением, что «вопрос о возвращении бриллианта Индии закрыт», поскольку подлинных владельцев камня уже установить невозможно. Одновременно афганское движение «Талибан» требует, чтобы Англия вернула «Кохинур» Афганистану. Афганцы считают, что хотя «Кохинур» и был вывезен в Англию из Индии, у них больше прав на бриллиант, чем у индийцев. Ведь еще до того, как попасть в Индию, «Кохинур» принадлежал властям Афганистана. Кроме Индии и Афганистана, на драгоценность претендуют также Пакистан и Иран. Поэтому, возможно, странствия бриллианта еще не закончены...

Еще один индийский бриллиант редкого синего цвета, получивший впоследствии название «Хоуп», также не принес людям ничего, кроме несчастий. Камень нашли в XVII веке и в 1642 году привезли во Францию. В тот же год в Европе разразилась эпидемия чумы. Это, вероятно, совпадение, однако носившую камень принцессу Ламбаль убили. Кристалл оказался у королевы Франции Марии-Антуанетты. Во время революции ей отрубили голову, а камень украли. Чуть позже в продаже появилось сразу три синих бриллианта. Не было ни малейших сомнений, что они были сделаны из украденного кристалла. Самый крупный камень купил лондонский банкир Г. Хоуп. Сына банкира отравили, внук разорился, а камень был подарен французской танцовщице Ледю русским князем Кортыновским. Позже князь застрелил Ледю, а потом от руки убийцы погиб и сам. Затем злосчастный бриллиант купил для своей любимой наложницы султан Абдул-Хамид. Вскоре эту женщину убили, а сам султан лишился власти. В 1949 году камень увез в Америку миллионер Г. Уинстон, и его до того устойчивый бизнес внезапно пошатнулся. Зная о странных свойствах камня, Уинстон подарил его Смитсоновскому ин-

ституту, где кристалл хранится и по сей день. Вреда он пока никому не принес. Однажды, правда, его пытались похитить, но безрезультатно — воров тут же задержали.

Кармическое наследие денег

Дело в том, что экономисты рассматривают лишь поверхностное понятие денег или, принимая во внимание структуру кармы, только то, что находится на УРОВНЕ ЗНАНИЙ. Именно этот уровень «отмывается» различными криминальными и теневыми структурами, приводится, так сказать, в положительное состояние. Остальные уровни общего кармического потенциала, как правило, остаются в том состоянии, в котором этот капитал формировался. Отсюда неспособность многих наследников больших состояний и дельцов, лихо прогоняющих свои огромные средства через «прачечные» различных финансовых структур, быть полностью счастливыми и открытыми миру. В определенной степени эти люди становятся заложниками той кармы, которая содержится в их богатстве.

Таким образом, перед тем как стать богатым, очень богатым человеком, нужно прекрасно и отчетливо понимать, что ПРИОБРЕТАЯ ДЕНЬГИ, ВЫ ПРИОБРЕТАЕТЕ ВСЕ, ЧТО С НИМИ СВЯЗАНО, — определенную физическую, психоэмоциональную и духовную нагрузку, то есть изменения на всех уровнях своей кармической структуры[4].

А можно ли что-то изменить в уже сложившейся ситуации, когда капитал уже имеется, а радости, непосредственного отношения к жизни стало меньше? Да, можно, но для этого необходимо с помощью определенных усилий произвести коррекцию всей своей кармической структуры, что будет уже гораздо более полным «отмыванием» капитала. Впрочем, в эзотерической литературе в этих случаях более уместен термин «отработка кармы».

---

[4] См. книги А. Левшинова о тренинге физической, вербальной и ментальной частей кармы.

ГЛАВНЫЙ СЕКРЕТ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ДЕНЕГ

Деньги есть эквивалент отличия

Вся история человечества наглядно демонстрирует, что деньги, благосостояние и собственность возникают только там, где имеют место РАЗЛИЧИЯ, КОТОРЫЕ НАЧИНАЮТ ВЗАИМОДЕЙСТВОВАТЬ ДРУГ С ДРУГОМ. Чтобы это можно было лучше понять, давайте сформулируем принцип:

ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ В ПРОЦЕССЕ ОБМЕНА ОБЕ ПРИНИМАЮЩИЕ В НЕМ УЧАСТИЕ СТОРОНЫ ИЗВЛЕКЛИ МАКСИМУМ ВЫГОДЫ ДЛЯ СЕБЯ, ПОЛУЧИЛИ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ОТДАЛИ САМИ, ОНИ, КАК МИНИМУМ, ДОЛЖНЫ ОТЛИЧАТЬСЯ ДРУГ ОТ ДРУГА.

Следовательно, выгода, которую одна сторона извлекает из данной сделки, должна отличаться от той выгоды, которую получит другая сторона в той же самой сделке. Но такая оценка сделки, акта обмена каждой из сторон — вещь сугубо субъективная, зависящая от индивидуальной системы ценностей каждого из участников.

Отличия есть потенциальная выгода

Вспомните, например, знаменитую фразу из Шекспира «Коня, полцарства за коня!». Король Ричард III, потерявший коня в решительном сражении, был в тот момент готов отдать за лошадь внушительную часть своих владений. Или другой пример: когда были открыты пути в Америку и Африку, колонисты обменивали у населяющих эти континенты аборигенов бижутерию, игрушки и другие дешевые товары на золотой песок и драгоценные камни. А центральный район Нью-Йорка — остров Манхэттен — как известно, был и вовсе куплен голландским предпринимателем Питером Стювизаном у индейцев племени Манна-Хатта за горсть жалких безделушек, по сумме равнявшихся примерно $ 24 — десяток ножей и несколько связок стеклянных бус.

Сегодня за квалифицированную помощь в разрешении особо сложных спорных вопросов клиенты готовы платить адвокатам воистину гигантские гонорары. Так, президент США Билл Клинтон при расследовании скандала, связанного с Моникой Левински, заключил соглашение с группой адвокатов. Им были выплачены баснословные гонорары, точные суммы которых даже не называются. Известно лишь, что после завершения дела Клинтон все еще остался должен адвокатам более пяти миллионов долларов. И затраты стоили того — импичмент не состоялся.

Итак, деньги являются мерой отличия. Люди делятся своими отличиями друг с другом, получая взамен деньги. И чем больше отличие человека от других, тем больше денег этот человек способен получить. И наоборот, если отличия между людьми незначительны, то разбогатеть таким людям, взаимодействуя друг с другом, — невозможно.

Врожденные отличия есть товар

Качества, присущие человеку с рождения, тоже могут быть товаром. Но только тогда, когда они заметные, яркие, выделяющиеся и, конечно, притягательные. Здесь будет разумнее пояснить на примере.

Вы, вероятно, обратили внимание, что в роли продавцов любого масштаба всегда более успешно выглядят те люди, которые сильно отличаются от некоего «среднего уровня». Вспомните, какие артисты вам наиболее приятны? Конечно же, красивые! Причем они доставляют радость не только публике, но и кинокомпании, поскольку способствуют более успешному кассовому сбору фильма. «Красивость» — это внешнее отличие кармического потенциала на физическом уровне. Всегда наиболее любим тот артист или певец, чей сексуальный потенциал выше среднего (Мэрилин Монро, Софи Лорен, Мадонна, Ким Бессинджер, Джулия Робертс, Деми Мур и др.).

Географические отличия — также товар

То же самое можно сказать и о целых городах, государствах, нациях. Вы, вероятно, будете немного удивлены, но различия между ними — не что иное, как товар. Почему одни города сильны и в целом живут богато, процветают, а другие — бедны? Потому что первые служат МЕСТАМИ ОБМЕНА МЕЖДУ РАЗЛИЧНЫМИ ЛЮДЬМИ ИЗ РАЗНЫХ МЕСТ. Самаритянский город Киш, существовавший в 4 тысячелетии до н. э., Фивы, что в Древнем Египте (2 тысячелетие до н. э.), Венеция, Генуя, Амстердам, Лондон, Нью-Йорк — вот основные исторически сложившиеся центры мировой торговли. Именно там решались и решаются судьбы и благосостояния целых стран и народов.

Выводы

Из всего сказанного следуют выводы:

1. Чем сильнее вы отличаетесь от других людей, тем больше у вас шансов стать богатым.

2. Поскольку все люди на Земле различны (внешний вид, мысли, отношения, способности, таланты), то каждый человек в принципе должен быть богат. Препятствие состоит в том, чтобы ОСОЗНАТЬ СВОЮ ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ, свое отличие от других, свою космическую персонификацию (и в т.

же время чувствовать и осознавать то общее, что связывает всех людей).

Разница кармических потенциалов между двумя людьми порождает: физическое влечение — антипатию, сексуальное притяжение — отталкивание, любовь — ненависть, умножение богатства — нищету, рост интеллекта — глупость, улучшение организованности, власти над собой — распущенность, рост духовности — безнравственность. Это полное кармическое взаимодействие. Если рассматривать только УРОВЕНЬ ДЕНЕГ, то здесь работает принцип: деньги появляются там где существуют разные взгляды на мир.

ВСЕ, В ТОМ ЧИСЛЕ И БОГАТСТВО, НАХОДИТСЯ ВНУТРИ НАС

«Я подготовлю себя,
и мой счастливый шанс придет ко мне».
А. Линкольн

Чтобы разбогатеть, следует сузить зону поиска богатства

Умер городской нищий. Смерть случается каждый день, поэтому в этом событии не было ничего необычного. Но смерть этого человека была новостью, потому что 35 лет он стоял на одном месте и просил милостыню. Из уважения к его постоянству горожане решили и похоронить его на этом самом месте. Когда они начали рыть могилу, то, к своему удивлению, нашли сокровища. Люди начали смеяться над злой судьбой нищего и осуждать его глупость. Ведь если бы он только копнул землю под собой, то стал бы самым богатым человеком в городе. Но никому из этих людей даже в голову не пришло, что они, возможно, находятся в аналогичном положении.

Глубоко внутри нас сокрыты несметные богатства, которые в большинстве случаев не востребованы в то время, как

их владелец упорно пытается получить их из окружающего мира.

Как найти богатство? Первый шаг для его обретения следует сделать такой: вам нужно суметь заглянуть в самого себя.

Посмотрите «внутрь себя» в поисках богатства

Думаю, смысл притчи, которой я начал этот раздел, вы уловили. Для того чтобы разбогатеть, не нужно никуда идти. Нужно лишь изучить самого себя, свои личностные качества, таланты, способности, и подумать, кому и как их можно повыгоднее «продать».

Если привести к одному знаменателю ответы всех богатых людей на вопрос, как они достигли своего богатства, то получается примерно следующее: «Я продавал то, что находится у меня внутри или то, что приходило ко мне внутрь». Богатый человек отличается от бедного умением разглядеть богатство внутри себя и трансформировать его таким образом, что оно превращается в товар.

Композитор слышит внутри себя мелодию, которую трансформирует в ноты. Так рождается музыка. А музыка — это то, что уже может восприниматься внешним чувством, а значит — товар.

У художника внутри рождается какой-либо образ природы или человека, и он пишет картину — то, что можно увидеть глазами, которая также является товаром.

Бизнесмен интуитивно чувствует, видит или осознает потребность населения в определенном товаре и создает его или наделяет имеющийся новыми свойствами, которые могут эту потребность удовлетворить. Это и есть бизнес...

Следует понять-увидеть отличие более совершенного будущего от настоящего

У Алекса Левита, занимавшегося изготовлением товаров из металла, имелся свой штат работников и кое-какое оборудование. Он решил заняться производством бытовых

приборов, но не знал, каких именно. Однажды, прочитав одно из исследований рыночных проблем, Левит узнал, что многие женщины никогда в своей жизни не пользовались пылесосом, что и дало ему толчок в выборе направления своей деятельности. Занявшись этой задачей, он выяснил, что создав пылесос, производители наводнили рынок этим товаром и дальше занимались лишь незначительными его усовершенствованиями. Пылесос был тяжелым, неуклюжим и неудобным в эксплуатации. Левит увидел в этом возможность для приложения своих сил и ринулся в бой. Еще задолго до того, как он одержал полную победу, он уже отвоевал себе солидное пространство в отрасли бизнеса, где произошел затор.

Хотите узнать, каким будет будущее — спросите у представителей будущего!

Поль Хоффман и Гарольд С. Вэнс проделали то же самое с автомобилем «студебеккер». До этого другие производители занимались лишь незначительными изменениями некоторых узлов. Хоффман и Вэнс пригласили дизайнера и поручили ему создать новый образ машины для молодежи. Представители молодого поколения покупателей хотели, чтобы автомобиль выглядел более современно, с резкими линиями. Молодежь не хотела покупать традиционные, старые, громоздкие модели.

Наблюдайте окружающее с прицелом на будущее

Владелец небольшого магазина швейных машин в Балтиморе Отто Дайфенбах однажды сидел и лениво накручивал целлофановую упаковку от сигарет на стальной прутик. Когда он снял целлофан с прутика, то увидел у себя в руках нечто похожее на соломинку для коктейлей. Идея о производстве прозрачных соломинок захватила его воображение. Соломинки понравятся всем — и взрослым, и детям: мамы обрадуются, что их малыши с удовольствием будут пить через них молоко, а дети будут представлять, что находятся на взрослом банкете. Надо было только выяснить у производителей

целлофана, не пытался ли раньше кто-либо изготовить такие соломинки. Дайфенбах направился в компанию Дюпона. Его идея понравилась, но ему сказали, что еще никому не удавалось свернуть целлофан в форме трубочки, и если он захочет попытаться сделать это, они будут рады помочь. И Отто занялся разработкой станка, который бы скручивал целлофан в трубочки. Ему это удалось! Соломинки, получившие название «Глассипс», полностью наводнили рынок и принесли радость в повседневную жизнь. Так Дайфенбах создал свой доходный бизнес и достиг процветания.

Люди привыкли все видеть на расстоянии. Очень трудно разглядеть самого себя, свои таланты, свое богатство, когда между «я» и «Я» нет расстояния.

Но для того чтобы достичь успеха, та почва, на которой мы стоим, должна быть перерыта, тогда сокровища будут открыты.

Богатый — значит «познавший Бога» в своем сердце

После того как Бог создал мир, Он создал человека. Но, сделав это, забеспокоился, призвал к себе своих дивов и высказал им свои опасения: «Наверное, создав человека, я допустил великую ошибку. Он не даст мне жить в покое. Каждую минуту я буду видеть его у своих ног, у дверей храмов с жалобами и просьбами. Где же мне от человека спрятаться, чтобы он не мешал?» Дивы сделали множество предложений. Один посоветовал спрятаться на вершине Эвереста. «Но очень скоро, — ответил Бог, — там будут Тенсинг и Хиллари...» Другой предложил спрятаться на дне океана. «Но очень скоро ученые покорят глубину в 5 и более миль в Тихом океане...» Другие советовали спрятаться на Луне или прочих планетах. Но на все это Бог говорил: «Но скоро человек создаст различные механизмы, которые позволят достигать самых отдаленных звезд. Все предложенные вами места уязвимы». И тогда один старый див прошептал Ему на ухо: «Спрячься внутри человека, в нем самом, потому что он никогда не станет искать Тебя там». Бог послушался его совета и спрятался в человеческом сердце. И ведь именно туда человек никогда и не заглядывает!

Отсюда как раз происходит понятие
БОГАТЫЙ — ПОЗНАВШИЙ БОГА В СВОЕМ СЕРДЦЕ.
Может быть именно вследствие этого нынешние состоятельные люди именуют себя олигархами и бизнесменами, но не богачами?..

Всегда помните о законе: «Все сущее появляется сначала внутри, а затем проявляется вовне»

Помните, что ВСЕ ДВИЖЕНИЕ ЖИЗНИ ПРОИСХОДИТ ТОЛЬКО ИЗНУТРИ НАРУЖУ. Все вещи растут изнутри и распространяются в пространство, которое составляет наше окружение. Обратного никогда ничего не происходит, ничто не идет снаружи внутрь. Поэтому всегда нужно думать самостоятельно. Инструментом человека, стремящегося разбогатеть, является он сам. Его главная задача — работать. Но работать не с деньгами и не с сотрудниками, не с оборудованием и сделками, а с самим собой. Финансовый успех — это не торговая марка, не оборот наличности, не основные средства, а ваша ценность как Мастера в своем деле.

Изобретать — значит увеличивать свой кармический потенциал

Итак, для того чтобы разбогатеть, необходимо воспринимать действительность вне и внутри себя такой, какая она есть, а также разбудить в себе изобретателя. Последнее, кстати, не так сложно, поскольку с точки зрения кармической энергетики изобретательство представляет собой не что иное, как энергетический заряд между двумя разнополярными потенциалами. Причем главное даже не изобретать, а ПОСТОЯННО УВЕЛИЧИВАТЬ СВОЙ КАРМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ. Тогда, какая бы проблема перед вами не встала, у вас сразу же возникнет бурный поток всевозможных решений, многие из которых можно тут же запатентовать. Подробно о том, как увеличить свой кармический потенциал, читайте в моих книгах по тренингу кармы.

ОПРЕДЕЛИТЕ, КЕМ ВЫ ЯВЛЯЕТЕСЬ ПО ОТНОШЕНИЮ К ДЕНЬГАМ

У каждого человека имеется своя личная система жизненных ценностей. В соответствии с ней он, порой даже бессознательно, автоматически, отводит себе определенное место в этом мире. Эта система включает в себя и отношение к деньгам, размер богатства, которым он может обладать, вернее, которое он может «выдержать».

Сколько вам нужно для полного счастья?

Как тут не вспомнить известный эпизод из произведения Ильфа и Петрова «Золотой теленок». На вопрос Остапа Бендера: «Сколько вам, Шура, нужно для полного счастья?» Балаганов называет довольно скромную сумму: «Шесть тысяч четыреста!» Каждый представляет себе богатство по-своему, у каждого человека свои желания и представления о способах их удовлетворения. Однако известно, что цель, поставленная высоко, позволяет легче решать проблемы более простые.

Попробуйте без всякого ограничения ставить СЕБЕ самые высокие цели, А думая о богатстве, не стискивайте себя рамками стереотипов.

Размышляя таким образом, все же примите во внимание тот факт, что существуют разные группы людей и у каждой уже сформировалось представление о богатстве и способах его достижения. Поскольку интегрированной личностью является человек с повышенным потенциалом кармы, то имеет огромный смысл параллельно со стремлением к богатству различными способами повышать свой уровень образования. Это позволит более четко ставить для себя как тактические, так и стратегические цели. Отнюдь не последнее место в процессе самообразования должно занимать постижение эзотерических законов, взаимодействие кармы и денег, развитие духовности. Только тогда нажитое благочестивым трудом богатство

будет соответствовать положительной карме и, передаваемое по наследству, осчастливливать ваших потомков и всех тех, кто тем или иным образом будет с ним соприкасаться.

Четыре категории людей в зависимости от иерархии жизненных ценностей

Согласно исследованиям американских специалистов, в зависимости от системы жизненных ценностей люди делятся на четыре категории. Соотношение между разными категориями не является чем-то данным раз и навсегда. Многие люди, с возрастом меняя свой образ жизни, переходят из одной категории в другую, хотя подняться со дна на самый верх этой иерархии удается немногим. Давайте рассмотрим подробнее каждую из этих категорий.

1. ДВИЖИМЫЕ НУЖДОЙ. К этой категории относятся люди, которые настолько ограничены в свободе выбора, стиле поведения и финансах, что в своей жизни больше руководствуются стремлением удовлетворить насущные потребности. Система их жизненных ценностей сосредоточена вокруг борьбы за выживание, обеспечения надежности и безопасности себе и своим близким. Эти люди обычно подозрительны, зависимы от внешних обстоятельств и не имеют склонности что-либо планировать в своей жизни. Большинство людей в условиях дефицитной экономики относятся именно к данной категории. В соответствии с образом жизни люди этой категории люди делятся на две группы.

А. БОРЦЫ ЗА ВЫЖИВАНИЕ — это люди, живущие в нищете и имеющие низкий уровень образования. Как правило, это старики, у которых уже нет возможности подняться на более высокие уровни иерархии, или те, кому просто присуща философия нищеты, и поэтому они в принципе не способны вести иной образ жизни.

Б. БОРЦЫ С НУЖДОЙ. Люди этой группы стремятся вырваться из нищеты. Как правило, по возрасту они моложе БОРЦОВ ЗА ВЫЖИВАНИЕ и многие из них еще не потеряли надежды на лучшую жизнь. Система их жизненных ценностей изменяется от депрессии и чувства безысходности до откры-

того выражения недовольства общественной системой. Для того чтобы продвинуться вперед, БОРЦАМ С НУЖДОЙ нужно поднять свою жизненную философию над уровнем житейского здравого смысла и «дворовой» мудрости.

2. ПОБУЖДАЕМЫЕ ИЗВНЕ. Жизнь этих людей протекает таким образом, что им постоянно приходится отвечать на вызов, бросаемый окружающей средой, независимо от того, действительный он или мнимый. Вид деятельности, склад мышления, манеру поведения задает таким людям окружающая среда, даже если сами они считают, что их поступки и мысли мотивированы какими-то внутренними побуждениями. В данной категории людей выделяются следующие группы в зависимости от стиля жизни.

А. ЛЮДИ С ВЫРАЖЕННЫМ ЧУВСТВОМ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ К СРЕДНЕМУ КЛАССУ. В своих взглядах эти люди склонны к консерватизму, ностальгии по прошлому, сентиментальности, пуританству, конформизму и стремятся непременно соответствовать каким-либо общепринятым стандартам. В Соединенных Штатах они представляют собой большую, устойчивую и достаточно комфортно себя чувствующую часть среднего класса.

Б. ЛЮДИ СО СТРЕМЛЕНИЕМ К ПРЕВОСХОДСТВУ стремятся повысить свой социальный статус, приблизиться по своему уровню к высшему сословию. Причем многие из них вовсе не находятся на пути к своей цели, хотя и не понимают этого.

В. ЛЮДИ, СТРЕМЯЩИЕСЯ ДОСТИЧЬ МАКСИМАЛЬНЫХ ВЫСОТ. Среди этих людей много лидеров бизнеса, знатоков своего дела, высококлассных специалистов и правительственных чиновников, занимающих высокие государственные посты. Таким людям присущи компетентность, эффективность и целенаправленность действий, самоуверенность, приверженность материализму, умение упорно работать, нацеленность на достижение славы и успеха.

3. ПОБУЖДАЕМЫЕ ИЗНУТРИ. Данная категория людей в жизни руководствуется в основном своими собственными, а не почерпнутыми откуда-то извне ценностями. Эти люди прежде всего озабочены своим внутренним ростом и саморазвитием. Они редко происходят из семей лиц, движимых нуж-

дой или побуждаемых извне. Кроме того, люди с побудительными мотивами извне обычно не в состоянии правильно оценить достоинства той или иной вещи до тех пор, пока ее не приобретут. Лица же с побудительными мотивами изнутри всегда точно знают качество приобретаемых им изделий и услуг. Люди этой категории делятся на три группы.

А. «Я — ЭТО Я». В стиле жизни этих людей присутствуют ценности, почерпнутые ими как извне, так и внутри себя. Типичный представитель данной группы — молодой человек с ярко выраженной индивидуальностью, которому присущи самореклама и самолюбование.

Б. ЛЮДИ, ПРЕДПОЧИТАЮЩИЕ ЛИЧНЫЙ ОПЫТ, в жизни опираются лишь на ценности, почерпнутые из собственного опыта. Их часто привлекает разного рода экзотика (восточные религии), странные, загадочные явления (мистика, парапсихология), близость, сопричастность живой природе (садоводство).

В. СОЦИАЛЬНО СОЗНАТЕЛЬНЫЕ И ОТВЕТСТВЕННЫЕ ЛЮДИ. Система жизненных ценностей этих людей основывается на глобальных философских понятиях, а мыслят они, как правило, только космическими масштабами. Понимание глубинной сущности происходящих в мире явлений и чувство ответственности за все происходящее вокруг ведет их к поддержке таких общественных движений, как защита окружающей среды. Люди этой группы стремятся быть активными, хотят знать все об окружающем мире. Многих из них привлекает простой и естественный образ жизни. Они стремятся избегать роскоши и дорогостоящих удобств.

4. ИНТЕГРИРОВАННЫЕ ЛЮДИ. К этой категории относятся те редкие люди, которые способны видеть все явления и события в комплексе, оценивать все их стороны. Такие люди могут в случае необходимости повести за собой других, стать истинными лидерами. Точно так же ради интересов дела они могут оставаться на вторых ролях, выполнять необходимую черновую работу. Им присущи уверенность в себе, внутренняя энергия, способность к самовыражению, чувство завершенности любого дела. Они быстро постигают суть вещей и зачастую довольно точно определяют перспективы мирового развития.

СУДЬБА НЕПРЕМЕННО УЛЫБАЕТСЯ НАСТОЙЧИВОМУ, ПОЭТОМУ: НИКОГДА НЕ ОПУСКАЙТЕ РУКИ!

Успех — это переход от неудачи к неудаче с нарастающим энтузиазмом».

У. Черчилль

Пусть эта глава начнется с хорошей новости. Современная тенденция такова, что среди десяти самых богатых людей мира большинство «сколотили» свой капитал с нуля, хотя еще несколько десятилетий назад самые богатые люди мира получали его по наследству.

В каком бы положении вы сейчас ни находились, не стоит опускать руки! Разница между неудачником и счастливчиком состоит в том, что неудачник слабее неудачи, а счастливчик — сильнее! Неудачником быть легко. Достаточно к месту жаловаться на жизнь. Удачливым быть гораздо труднее, поскольку нужно все, что происходит, считать организованным тобой, взять на себя ответственность за свою жизнь, а не перевалить ее на других людей, внешние обстоятельства, судьбу и Бога. Неудачник всегда может найти того, кто виноват в

его неудачах, а даже если и признает себя виновным, то ничего не делает, чтобы исправить ошибку. Даже самая маленькая неудача сильнее самого большого неудачника.

Многие люди испытывают подсознательный страх перед неудачей, страх перед ситуациями, где может быть «потеряно лицо». Год за годом они ставят перед собой только такие задачи, в которых наверняка добьются успеха, лишая тем самым себя развития. Страх перед неудачей лишает возможности успеха. А любое развитие обязательно сопровождается кризисами[5]. Приведенные ниже истории должны убедить вас, что ни происхождение, ни возраст, ни физическое состояние не являются помехой для достижения богатства, известности и успеха.

Внешние обстоятельства — ничто, сам человек — все!

Президент США Бенджамин Франклин в молодые годы поступал следующим образом. Он выбирал некоторое качество, свойство характера и неделю обращал внимание только на совершенствование этого свойства. Следующую неделю занимался другим качеством. Таким образом он мог проработать все качества, которые считал важными.

Джек Лондон в романе «Мартин Иден» поведал о том, как полуграмотный матрос, занявшись самообразованием, в течение двух-трех лет стал одним из самых уважаемых членов общества.

Михайло Ломоносов пешком с рыбным обозом пришел в Москву и стал одним из ведущих ученых своего времени.

Рэя Джонса, журналиста одной из Нью-Йоркских газет, уволили за появление на работе в нетрезвом виде. Обидевшись, Рэй хлопнул дверью и отправился в ближайший бар. Проклиная свою жизнь, он спустил там все деньги, что у него были, и затем, заметно пошатываясь, направился домой. По дороге его жестоко избили, сломали ногу, ограбили, забрали документы, часы, одежду. Рэй очнулся в больнице для бездомных, час...

[5] Подробнее см. книгу А. Левшинова **«Тайна управления с...бой»**, глава **«Чаньская болезнь при духовном развитии»**.

жал неподвижно уставившись в потолок, а потом попросил бумагу и ручку. В результате появился роман о его жизни, который вскоре стал бестселлером и принес автору огромные деньги. Чуть позже интерес к этому роману проявили кинопромышленники, и деньги потекли к Рэю рекой. Через несколько лет он сделался одним из ведущих сценаристов Голливуда.

Чарльз Несслер, будучи подростком, изобрел «перманентную волну». Он открыл, что завивку волос можно делать, смягчая их с помощью подогретой борной пасты. Несслер приехал из Германии в Соединенные Штаты и продал свое изобретение парикмахерам, на чем заработал 3 миллиона долларов.

Жиллету было уже под пятьдесят, когда его осенила мысль о безопасной бритве, а Карлу Маджи — семьдесят, когда он организовал производство счетчика для парковки машин.

Валентине Михайловне Травинке (Петровой) было 68, когда она прославилась как целительница и писательница, популярно изложившая методы народной медицины.

Александр Гафин, вице-президент «Альфа-Банка», поступал в Московский государственный педагогический институт им. Ленина, в те времена очень престижный вуз, на факультет дефектологии. Конкурс был 20 человек на место. За сочинение Гафин получил «двойку» и простился с высшим образованием до следующего года. Вместе с братом устроился грузчиком в НИИ неорганических материалов. На следующий год вновь поступал в педагогический, и вновь неудачно.

Чтобы не забрали в армию, Александр сдал документы в техникум. Поступление носило несколько авантюрный характер. Несмотря на любовь к гуманитарным наукам, орфография оставалась для Александра камнем преткновения. Поскольку на кон была поставлена служба в армии, рисковать было нельзя, писать сочинение за Александра пошел его старший брат Дмитрий. По прошествии лет Дмитрий не помнит, на какую тему писал, но работа, по всей видимости, заслужила высокую оценку, потому что брата в техникум приняли.

Как видите, даже многочисленные «пролеты» на экзаменах — не препятствие к восхождению к вершинам бизнеса[6].

[6] Этот и приведенные ниже рассказы о выдающихся людях опубликованы в журналах: «Власть», «Профиль», «Культ личности».

Евдокия Германова, талантливая актриса, шесть лет с маниакальным упорством поступала во все театральные институты Москвы, а в перерывах между непоступлениями создавала рабочую биографию будущей звезде. Она работала на военном заводе «Калибр» секретарем, писала статьи в стенгазету. В какой-то момент даже поддалась искушению податься в журналистику, но к лету ее вновь одолели мечты о театральном.

На шестой год Евдокия пришла в ГИТИС. Тогда свой курс принимал молодой Олег Табаков. Для прозаического отрывка Германова выбрала «Жестокие игры» Арбузова, где главная героиня начинает монолог со слов: «А можно я вам лучше спою?», и далее задает еще несколько вопросов с предложениями потанцевать и т. д. Табаков, председатель комиссии, обратился к абитуриентке: «Ну, почитайте нам что-нибудь». «А можно я вам лучше спою?» — начала монолог Германова. Олег Павлович, взиравший на абитуриентов как на слегка ненормальных, согласился: «Ну, спойте!» — «А можно я вам лучше спляшу?» — «Ну, спляшите!» — снова согласился Табаков. «Нет, я лучше вам все-таки почитаю», — продолжала монолог Евдокия. Табаков понял, что его «дурят», но розыгрыш понравился. «Я здорово тогда читала, — вспоминает Германова. — Лихо. По посылу. Не в смысле гениально. А именно по энергетике. Потому что терять было нечего. А когда терять нечего, свободней становишься. Кураж появляется. А это — лучший допинг». И допинг подействовал. Олег Табаков разглядел в Евдокии недюжинный талант и вырастил из нее звезду.

Что осталось у Евдокии от боли неудач? Ничего! Разве что рецепт для всех неудачников: делайте все, как будто в последний раз, и не бойтесь пробовать вновь и вновь.

В родном Киеве Сергей Маковецкий в Театральный институт тут не поступил. Работал монтировщиком в Театре им. Леси Украинки и на следующий год рванул в Москву. Поступал в ГИТИС, на курс к Олегу Табакову. На экзамене зачем-то начал с военного стихотворения и слишком кричал от волнения. Экзаменовавший его Константин Райкин, поморщившись, остановил Маковецкого: «Довольно». И добавил, что, деска... не стоит вам, молодой человек, тешить себя напрасными ...люзиями, не ваш это хлеб. Однако иллюзиями тешить себя Сергей продолжал. И не зря. Третий заход в театральный ...

оказался успешным. В «Щуку» его приняли. Единственным вопросом, который возник у экзаменаторов, был: «Если вы киевлянин, то почему у вас нет говора?» Еще до окончания училища Маковецкий знал, что его берут в Театр им. Вахтангова. А потом стал звездой...

Магомет Исаев, мальчик из горного осетинского аула, будущий академик РАЕН и языковед, в 1945 году мечтал поступить в Ленинградский университет им. Жданова на факультет восточных языков. Магомет был золотым медалистом, но в первый год в ЛГУ не поступил. На следующий год он снова приехал в Ленинград. Оказалось — поздно, вступительные экзамены закончились. Ему разрешили поступать вместе с демобилизованными, на дополнительный набор. Золотых медалистов принимали без экзаменов, однако его аттестат оказался неправильно оформлен, поэтому пришлось поступать на общих основаниях. Необходимо было сдать экзамены на все «пятерки». Два первых он сдал на «отлично», а русский и немецкий — на «четыре». Согласно правилам, представителям национальных меньшинств экзамены по русскому и иностранному языкам засчитывались на балл выше. Тем не менее в списке зачисленных Магомет себя не обнаружил. В приемной комиссии удивились: «А мы думали, что вы русский, Исаев. Приходите завтра. Будет окончательный список». Но и на следующий день его в списке не оказалось. Кто-то посоветовал пойти на прием к ректору.

Перед кабинетом толпилась очередь суток на двое. Выстоял. Ректор говорит: «С четверками не принимаем. Приходите в следующем году». «Я — осетин, — объясняет Магомет, — сдал русский на «четыре» и по правилам должен быть принят». «Как осетин? — Удивился ректор. — С фамилией Исаев?» От волнения Магомет позабыл все русские слова и заговорил по-осетински. Ректор очумело посмотрел на него: «Но у нас нет для вас места в общежитии». «Тогда я утоплюсь в Неве!» Ректор поверил и подписал заявление. От радости, выходя, Магомет забыл его на столе. У общежития опомнился, помчался обратно. Дорогу ему преградила очередь из желающих попасть к ректору. «Я уже был здесь». — Умолял Магомет. «В очередь! — Кричали в ответ. — В очередь!» А очередь опять дня на два. Тогда Магомет разбежался и протаранил дверь. Ректор глаза выпу-

чил, кричит: «Как вы смеете?!» Магомет посмотрел по сторонам — заявления его нигде нет. Схватил мусорную корзину, полную бумаг, и выбежал вон. Сел с ней у парапета на берегу Невы и стал разбирать бумаги. Нашел свое заявление с резолюцией ректора: «Зачислить Исаева с предоставлением общежития». Такая вот трудная победа. А ведь и правда чуть не утопился!

Семнадцатилетним пацаном махнул в Москву из далекой Сибири Владислав Пьявко. Прошел все театральные собеседования, однако принят никуда не был. Увидел объявление о наборе на высшие режиссерские курсы к Леониду Траубергу при «Мосфильме». Пришел поступать. Абитуриенты — все бородатые дяди, после школы только он. Шансы явно были неравными. Но для проформы сдал все экзамены и, не дожидаясь результатов, забрал документы и подался в Коломенское ракетное училище. Стал лейтенантом. Демобилизовался. Поступил в ГИТИС на вокальный факультет.

Однажды, уже будучи на четвертом курсе, услышал от одного из педагогов рассказ об уникальном абитуриенте, который лет пять назад пацаном был принят на кинорежиссуру к самому Траубергу, но так и не явился 1 сентября на занятия. Рассказ сопровождался подробностями поиска по всей столице пропавшего мальчика. Владислав узнал самого себя! Вопреки слепой уверенности, что не поступит, — поступил, но так и не узнал об этом. В результате страна лишилась режиссера, зато приобрела оперную легенду. Те, кто считает себя неудачником, не падайте духом! Надежда есть всегда!

Будучи «инвалидом пятого пункта» и не отличаясь особой наивностью, Георгий Сатаров не отважился попробовать реализовать свою школьную мечту — поступить на мехмат Московского университета. Первое сражение он проиграл, но взял реванс в дальнейшем — подал документы на вечернее отделение математического факультета Педагогического института им. Ленина.

Видимо, по части тактики будущий советник президента Ельцина был силен смолоду, умел просчитывать и собственные возможности, и реальную расстановку сил. Чего и желает всем остальным, особенно отчаявшимся!

Закончив Политехнический институт, Жан-Мари Месье никак не мог решить, что делать дальше. Он послал свое резюме в компанию *Total*, но его не взяли. Когда он позвонил им и спросил о причине отказа, специалист объяснил ему, что его случай — полная катастрофа: то, как он пишет буквы *i*, *g* и *j* выдает в нем человека, начисто лишенного честолюбия, а в частном бизнесе это необходимое качество. Тем не менее даже при «отсутствии честолюбия», Месье создал свою фирму *Vivendi*. Очертя голову, он бросился в бурные потоки новых направлений в экономике, и сумел удержаться на плаву. А чуть позже, в результате грандиозной сделки ему удалось заработать сразу 1 миллион долларов и 54 миллиарда евро.

Сегодня Месье — генеральный директор информационного гиганта *Vivendi Universal*, объединяющего кинопроизводство на студии *Universal*, платные телеканалы, услуги в предоставлении доступа в Интернет, другие виды телекоммуникации на основе сверхсовременных цифровых технологий. Недавно он участвовал в популярном французском токшоу, где один из гостей с жаром сказал ему: «Я плачу вам, когда иду в кино; я плачу вам, когда покупаю книги; я плачу вам, когда слушаю музыку или звоню по мобильному телефону; даже чтобы спустить воду в туалете, я должен заплатить вам!»

Депутат Государственной думы Владимир Гусенков пришел в большую политику в 1999 году. До этого он ловил рыбу. Окончив Мурманское морское училище, отходил по морю более 20 лет. В 1990 году сошел на берег. Подрабатывал частным извозом в Калининграде и однажды встретил своего бывшего капитана, который предложил ему взять в лизинг суда в Эстонии. Гусенков получил корабль в аренду с правом выкупа, а с владельцем судна расплачивался уловом. В конце концов Гусенкову повезло: он наловил столько креветок, что взял в лизинг пять судов и купил в Мурманске и Ярославле 286 квартир для моряков, которые не хотели оставаться в Эстонии. Процесс накопления судового капитала закончился созданием Ассоциации рыболовецких компаний Мурманска и Калининграда, включающей 24 рыбопромысловых и транспортных судна. У Гусенкова появились собственные причалы и судоремонтная база.

Во время кампании по выборам в Госдуму Гусенков за-
кормил электорат рыбой. Ассоциация рыбопромышленников
выдавала свою продукцию пенсионерам по талонам. Также
Гусенков занимался благотворительностью, начал возводить
в Мурманской области храм Святого и Благоверного князя
Владимира и даже был награжден церковным орденом — «Вла-
димиром» III степени.

Под Мурманском Гусенков построил себе особняк, ста-
вший достопримечательностью района. Бывший рыбак увлека-
ется разведением собак, и недавно даже вывел новую пород
скрестив местную неаполитано с кавказской овчаркой. Соба-
ка весит около 100 кг, а рост в холке достигает полутора ме-
ров. Кроме этого Гусенков коллекционирует оружие. В его
коллекции собрано более 400 старинных ножей, карабины и
гладкоствольные ружья. В этом году в свой день рождения от
коллег-депутатов он получил шашку и самурайский меч.

У Томаса Эдисона была очень плохая память, особенно
в юности. В школе он забывал практически все, чему его учи-
ли, и всегда тянулся в «хвосте». Он приводил учителей в от-
чаяние, и те говорили, что он слишком глуп для того, чтобы
учиться. Доктора предсказывали ему заболевание мозга, по-
скольку голова Эдисона имела несколько необычную форму
Фактически за свою жизнь он учился в школе всего три ме-
сяца. В остальное время мать занималась с ним дома. И, судя
по всему, она сделала это великолепно, поскольку Эдисон
изменил мир, в котором мы живем.

Позже Эдисону удалось развить замечательную память
научной информации. Кроме этого он приобрел исключитель-
ную способность к СОСРЕДОТОЧЕНИЮ. Занимаясь конкрет-
ной научной проблемой, он забывал обо всем остальном. Од-
нажды, когда он был глубоко поглощен решением очередной
научной задачи, он отправился в местное управление запла-
тить налоги. Когда подошла его очередь, Эдисон не смог вспом-
нить свою фамилию. Один из соседей, заметив замешатель-
ство ученого, напомнил ему, что его зовут Томас Эдисон.

Эдисон часто работал в лаборатории всю ночь напролет
Как-то раз утром, ожидая завтрака, он задремал. Один из ас-
систентов, который только что позавтракал яичницей с вет-
чиной, решил подшутить над ученым и положил перед ним

стол свой пустой поднос с посудой. Проснувшись, Эдисон увидел крошки хлеба и пустую кофейную чашку и решил, что уже позавтракал до того, как заснул. Он отодвинулся от стола, покурил и снова принялся за работу. Эдисон никогда бы не узнал, что произошло, если бы его ассистент не разразился хохотом.

Итоги с точки зрения кармической теории

Все истории с этими людьми объединяет то, что между ними и обществом была колоссальная разница кармических потенциалов. Если в одном случае она выражалась в огромном багаже знаний, то в другом это была грандиозная эмоциональная нерастраченность. Всем этим людям было, что отдавать, а некоторые из них отдают и поныне. Они верили в себя, медленно и упорно копили свое желание и силы («держали порох сухим») и однажды в результате стечения обстоятельств (которые, надо заметить, они же сами в течение многих лет и формировали) происходила (и происходит) реализация их потенциала — в науке, литературе, музыке, бизнесе, политике...

Никогда не опускайте руки и смело присоединяйтесь к тысячам людей, мужчин и женщин, молодых и не очень, которые сумели поверить в себя и добиться успеха!

В НАЧАЛЕ БОГАТСТВА СТОИТ НАМЕРЕНИЕ

Энергия первого звена причинно-следственной цепи

Попробую объяснить, что такое намерение, так же, как я это делаю на своих занятиях в мастер-классах. Ответьте-ка на вопрос: что побудило вас к приобретению какой-либо значимой вещи, которую вы купили совсем недавно (допустим, в течение последних трех месяцев)? Ответы, как правило, одинаковы — желание, идеи, мысли. Тогда я спрашиваю: почему ваше желание № 1 не пришло в противоречие с желанием № 2, № 3 и т. д., ваша идея № 1 не была контраргументирована идеями № 2 или № 5. Ведь вы все же сделали именно эту покупку.

Чтобы понять механизм свершения поступков, реализации мыслей, в частности — реализации мечты о богатстве, необходимо иметь представление о цепочке причинно-следственных связей (рис. 2).

Самое большое и главное отличие первого звена от второго заключается в том, что в первом совершенно отсутствуют какие-либо колебания и сомнения. Энергия первого звена

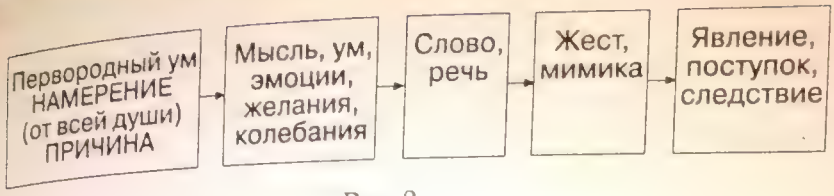


Рис. 2.

причинно-следственной цепи огромна. Как только вы присоединяетесь к нему, вы становитесь способными на очень многое!

Как происходит процесс принятия решения

Как обычно в жизни происходит процесс принятия решения? Человек задумывает что-либо (звено 2) и далее начинает взвешивать все «за» и «против», оценивать, анализировать, сомневаться, сопровождая свои размышления словами — желая посоветоваться и получить энергетическое усиление, жестами — проверяя реакцию окружающих на уровень своего энергетического потенциала (находящегося пока что только в звене 2). Как правило, на этом этапе еще ничего не происходит. Звено 5 пока недоступно. Но как только человек перестает сомневаться, он присоединяется к источнику мощной энергии звена 1 (намерение) и тут же вся цепочка приходит в движение, приводя к результату — звену 5. Иногда это случается так быстро, что звенья 2, 3 и 4 в процессе вообще не участвуют. Намерение сразу же порождает действие, поступок и результат.

Решение, сформированное в глубине намерения, обречено на реализацию

Сильное решение, формируясь не в уме (звено 2), а в глубине намерения (звено 1), всегда обладает таким качеством, как самореализуемость. Любое размышление, умственное колебание можно рассматривать как присоединение к источнику энергии — намерению. По своей сути сомнения и размышления — одна из форм осуществления присоединения себя к каналу с огромной энергией действия.

Наблюдая за собой, отслеживая мысли и желания, которые имеют свойство сомнений, можно не задерживать на них свое внутреннее внимание, экономя тем самым время своей жизни. Эта практика психического наблюдения за своим умом позволит в то же время научиться замечать те идеи и мысли, которые рождаются из намерения. А далее, не размышляя, просто дайте им выразиться и самореализоваться в любой форме! Именно они будут вашим лучшим самовыражением. При этом не следует бояться мнения окружающих и волноваться по поводу того, что они про вас скажут. Их комментарии к вашим действиям во многом интерпретируют функцию вашего ума, который вы, я надеюсь, на время реализации намерения оставите в стороне (звено 2). Помните:

ЦЕННОСТЬ ВСЕГДА ПРЕДСТАВЛЯЕТ БЕЗОСНОВАТЕЛЬНАЯ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ. ВЫ НИКОГДА НЕ СТАНЕТЕ БОГАТЫМ, ЕСЛИ НЕ ДОВЕДЕТЕ СТРАСТЬ К ДЕНЬГАМ ДО НАИВЫСШЕЙ ТОЧКИ, ЕСЛИ НЕ ПОВЕРИТЕ В СВОЕ БОГАТСТВО, КАК В САМОГО СЕБЯ!

Попробуйте перевести свое желание быть богатым из звена 2 в звено 1, и вы доведете себя «до кипения».

Приведенные ниже истории раскрывают как сущность НАМЕРЕНИЯ, так и сущность ГЛУБОКОЙ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ. Будьте искренни в своей вере в собственные силы и исключительность, тогда все задуманное — свершится!

Если вы — Мастер, то нет нужды бояться поединка

Однажды, много лет назад, Мастера чайной церемонии вызвал на поединок бродячий фехтовальщик. Мастер чайной церемонии ничего не ведал о мечах, поэтому отправился за советом к своему другу, Мастеру меча. Тот выслушал его и сказал, что из-за своего социального положения Мастер чайной церемонии не может отказаться от дуэли, на которой наверняка погибнет, однако предложил дать другу некоторые наставления, если он приготовит ему в последний раз чай.

Мастер чайной церемонии согласился и начал свое дело. Чайная церемония — это ритуал величайшей красоты, требующий глубокой концентрации. Как только Мастер погрузил-

ся в него, он тотчас же забыл о своих проблемах. Тело его расслабилось, а сознание стало спокойным, как глубокий водоем. Его друг, внимательно наблюдавший за ним, неожиданно воскликнул: «Есть! Действуй на дуэли так, как действуешь сейчас. В практике нет ни малейшей необходимости. Когда начнешь поединок, просто подними меч над головой и представь, что готовишь чай. Когда он будет атаковать, закрой глаза и изо всех сил руби вниз. Вы оба будете мертвы, но это будет прекрасно».

На следующее утро Мастер чайной церемонии сделал все так, как ему было сказано. Придя в назначенное место, он освободил свое сознание от всех мыслей о выживании, взял меч и спокойно устремил взгляд вдаль. Увидев его, бродячий фехтовальщик немедленно извинился и отказался от дуэли.

Если вы уверены в себе, вам не страшно оружие

Много веков назад в городе появился новый фехтовальщик, и группа учеников стала его обсуждать. Поскольку этот Мастер был никому не известен, то все хотели сначала посмотреть, каков он в действии, прежде чем вызывать его на поединок. (В те дни соревнования по фехтованию нередко заканчивались смертью или увечьем участников.) Услышав разговоры учеников, их глава фыркнул и сказал: «Давайте. Приведите его ко мне, и я его испытаю». Ученики поспешно ответили: «О, нет, сэнсэй, не будьте первым. Пусть кто-нибудь другой бросит ему вызов, а вы посмотрите, насколько хороша его техника». Сэнсэй ответил: «Мне безразлично, насколько хороша его техника, поскольку я ЗНАЮ, насколько хороша моя!» И он победил, одолев алебарду одним лишь складным бумажным веером.

Вот какая степень уверенности в себе необходима, чтобы добиться успеха!

ГЛАВНОЕ КАЧЕСТВО МИЛЛИОНЕРА — УМЕНИЕ СОСРЕДОТОЧИВАТЬСЯ

Что может рассказать о концентрации аквариум с рыбкой

Однажды неудачливый американский бизнесмен решил обратиться к учению дзен, чтобы с помощью мудрости таинственного Востока поправить свои дела. В газете ему попалось рекламное объявление, гласившее, что Мастер дзен Ли Лейли, придерживающийся школы Риндзай и обучавшийся у господина Судзуки, дает лекции в местном университете. После лекции наш бизнесмен подошел к мистеру Ли и попросил научить его концентрации и внутреннему постижению сути вещей. Мистер Ли согласился, сказал, что на это потребуется три дня, и назначил встречу в своем университетском кабинете. В назначенный срок бизнесмен явился, и мистер Ли сказал: «Я научу вас концентрации, но сначала вы должны мне написать сочинение об этом аквариуме. — И кивнул головой на небольшой аквариум у стены, в котором плавала одна-единственная рыбка. — Выходить из кабинета нельзя. Все удоб-

ства находятся в соседнем помещении. Через три дня я вернусь». Когда мистер Ли покинул кабинет, бизнесмена охватила целая гамма чувств: «Какое отношение аквариум имеет к обучению концентрации? Может быть мистер Ли пошутил, или он не настоящий Мастер? И вообще, что я могу написать об этом невзрачном ящике с водой?» Он сел, тяжело вздохнул, положил голову на руки и, равнодушно глядя на аквариум, погрузился в печальные раздумья. Через некоторое время он заметил, как красиво переливается там вода, как изящны движения рыбки, как пробегают сквозь водоросли воздушные пузырьки, и взял ручку... Спустя три дня, когда мистер Ли вошел в кабинет, бизнесмен, спокойный и уравновешенный, с сияющими глазами и блаженной улыбкой на лице вручил ему целую кипу исписанной бумаги. Теперь этот человек — известный в Америке мультимиллионер. Он научился у Мастера дзен простой вещи — сосредоточиваться на одном деле и... его делать!

Концентрация — ключ к долгой жизни

Из наблюдений за долгожителями ученые давно сделали очень важный вывод — вывод, который не рекламируется, поскольку он не обогатит решительно никого, кроме тех, кто УЖЕ применяет его на практике. Одним из секретов долгожительства является концентрация ума на окружающем мире и внутреннем состоянии. Именно она позволяет человеку долго поддерживать организм здоровым и сильным. Механизмы старения и деградации включаются, когда нарушается система передачи информации от внешнего мира во внутреннюю среду организма.

Что же такое передача информации от внешнего мира к человеку?

Что происходит, когда мы не обращаем внимания на... погоду

В марте месяце женщина утром отправилась на работу. На улице было довольно прохладно, –8 °С, поэтому оделась

она тепло, как зимой. Днем выглянуло Солнце, и температура поднялась до +5 °С — из окружающей среды поступили сиг- налы об изменении погоды. Но наша героиня эту информацию проигнорировала, ее сознание было занято текущими пробле- мами, и она как была в дубленке и теплом джемпере, так в них и осталась, хотя могла в обед заскочить домой и переодеться, поскольку жила недалеко от работы, или, по крайней мере, снять джемпер и остаться в блузке. В результате женщина вспотела и простудилась.

Что происходит, когда мы не обращаем внимания на... логику ситуации

Константину В., владельцу небольшого магазинчика, нужны были бухгалтер и товаровед. В бизнесе он был новичком, с людьми сходился очень легко и доверял им, поэтому, познакомившись в гостях у приятеля с супружеской парой — Сергеем и Ириной, которые имели довольно большой опыт в торговле, сразу проникся к ним симпатией и пригласил на работу. Константин восхищался практичностью, рассудительностью и спокойствием Сергея, обаянием и умением Ирины работать с клиентами. Конечно, некоторые проблемы были: то недостача по кассе, то количество товара в накладных не сходится с количеством его на складе. «Как же нам не везет на продавцов!» — искренне удивлялась Ирина. Константин соглашался, увольнял одних и нанимал других, продавцы менялись, как перчатки, но ситуация оставалась прежней. «Костя, — убеждали его жена и мать, — это же ты не продавцы, а Ирина с Сергеем. Проверь отчетную документацию». «Ирина и Сергей тебя обманывают, — говорил приятель, — Ирина однажды проходила по делу о воровстве». «Да этого не может быть, — отмахивался Константин, — ведь такие милые и приятные люди». Спустя год «милые и приятные люди» внезапно исчезли, «выкачав» со счета фирмы порядочную сумму денег и не оставив против себя никаких улик.

В данном случае произошло то же самое, что и в предыдущем примере: информация из внешнего мира поступала,

ловек не обратил на нее никакого внимания и в итоге потерпел неудачу.

Как правильно сканировать информацию о мире

Для получения точной информации об окружающем мире существуют специальные методики. Эти методики можно освоить только на моих занятиях в мастер-классе «Искусство общения». Одна из них носит название «Сканирование голоса» и позволяет считывать с голоса человека информацию о важнейших психологических составляющих его личности и внутреннего мира. Если после обучения человек в реальной жизни сконцентрируется и вспомнит технику — то, получив голосовую информацию, не ошибется в выборе делового или сексуального партнера, спутника жизни, в принятии решения. Герой предыдущей истории, Константин, пройдя у меня серию тренингов, научился грамотно подбирать персонал, не потеряв при этом, прошу заметить, веры в себя и людей. Сейчас он является владельцем уже не одного, а целой сети магазинов.

Итак, концентрация — это жизненно необходимый навык, своего рода эликсир успешной жизни. Ярким примером того, как действует концентрация в критических ситуациях, служит следующая история.

Концентрироваться, чтобы не сгореть

В ноябре 2000 года на одном из самых престижных горнолыжных курортов Австрии, в местечке Капрун, произошла ужасная трагедия — пожар в туннеле фуникулера, перевозившего туристов на вершину горы. Кошмар начался сразу же после того, как поезд вошел в туннель. Кто-то из пассажиров в последнем вагоне заметил пламя, а еще через несколько секунд поезд остановился. Двери вагонов открывались только снаружи, а противопожарные средства отсутствовали, поскольку поезда-фуникулеры Капруна считались настолько надежными, что их и не думали оборудовать огнетуши-

телями. Люди начали задыхаться от дыма, а пламя распространялось с ужасающей скоростью. Наконец, кому-то из пассажиров при помощи горнолыжного ботинка удалось разбить боковое окно вагона. Люди стали выпрыгивать в туннель. Инстинктивно они бросились вверх — подальше от горящего фуникулера, однако один из туристов, Торстен Градлер, имя которого теперь известно во всем мире, мгновенно оценил ситуацию и понял, что это — путь к смерти. «В какой-то момент я взглянул на происходящее со стороны, холодно, трезво, — рассказывал он после. — Все мои душевные силы были как бы в одной точке. И вдруг я вспомнил камин у себя дома. Как только открываешь заглушку, дым сразу устремляется вверх. Поэтому, чтобы выжить, надо было бежать вниз». Торстен попытался образумить людей, но поверили ему не все. Тогда он крикнул, чтобы они держались друг за друга, и побежал вниз. Из 176 пассажиров злосчастного поезда выжили только 12 — те, кто последовал за Торстеном. Побежавшие вверх погибли от отравления угарным газом или сгорели заживо, так как из-за эффекта аэродинамической трубы пламя охватило поезд практически мгновенно, а температура в туннеле достигала 1000 °С[7].

Промежуточные итоги

Таким образом, концентрация позволяет решать любые проблемы — выживать в критической ситуации, одеваться по погоде, питаться адекватно физической и психической нагрузке, строить гармоничные взаимоотношения с людьми, окружающим миром, Богом, и конечно же достигать финансового благополучия.

КОНЦЕНТРАЦИЯ — КЛЮЧ К РЕШЕНИЮ ЛЮБЫХ ПРОБЛЕМ, В ТОМ ЧИСЛЕ — К БОГАТСТВУ.

Помните, что необходимо концентрироваться на главном

Следует обратить внимание на один важный момент. Для того чтобы РЕАЛЬНО изменить свою жизнь к лучш

[7] Подробный рассказ об этой трагедии опубликован в журнале «Власть», № 46 от 21.11.2000.

шему, нужно не просто развить в себе способность к концентрации. Необходимо научиться концентрироваться на задачах ПЕРВОСТЕПЕННОЙ ЗНАЧИМОСТИ. В данном случае нашей основной задачей является достижение финансового успеха, а вообще ею может быть что угодно — здоровое тело, гармоничные отношения с близкими людьми, поступление в институт, изучение иностранного языка и т. д.

Регулярная концентрация имеет много позитивных побочных эффектов

Тренировки по концентрации ума обладают массой полезных свойств. Дело в том, что в процессе этих тренировок происходит активизация всех структур головного мозга — коры левого и правого полушарий, подкорки, лимбической, ретикулярной систем, и человек входит в так называемое Х-состояние, когда его мозг излучает волны с частотой 8–14 Гц. Возникающие при этом покой и душевное равновесие способствуют включению процессов самоисцеления и самореализации. Во время творческих встреч я всегда провожу сеансы медитации и расслабления, чтобы у присутствующих возникло Х-состояние. В результате человек не только отправляется домой бодрым и отдохнувшим, но зачастую находит решение своей проблемы, которая волнует его в данный момент или излечивается от заболеваний. Приведу пару примеров из собственной практики.

«Сосредоточься на деле и делай его, а Бог поможет». Случаи из практики

Юлия М. (28 лет) мечтала жить отдельно от родителей, иметь свой дом и быть в нем полноправной хозяйкой. Ситуация казалась безвыходной. Разменивать трехкомнатную квартиру пожилые родители не хотели по той простой причине, что полжизни честно трудились для того, чтобы ее заработать, а размер Юлиной зарплаты не позволял в ближайшие 5–7 лет приобрести даже однокомнатную. Снимать же квартиру, откровенно говоря, не хотелось: чужое все-таки, НЕ

СВОЕ. Нужна была сумма в 10 тысяч долларов. Где ее взять? В течение года Юля обдумывала все возможные варианты, но безрезультатно. Казалось, она не расставалась с мыслями о своей проблеме все 24 часа в сутки, даже спать хуже стала. Помог, как всегда, «случай». Однажды женщина оказалась на творческой встрече. Во время медитации расслабилась, успокоилась. А через пару дней зашла в Сбербанк оплатить коммунальные услуги, где на сдачу ей предложили лотерейный билет, который она чисто автоматически взяла. Спустя несколько мгновений Юля была в шоке. Билет не просто оказался выигрышным, а выигрыш был не просто велик — он равнялся именно той сумме, которая требовалась для покупки квартиры — 300 тысяч рублей!

Владимир А. в 38 лет обнаружил в себе художественный талант. Ему пришла идея брать заказы на дизайнерские работы домой. Были даже заказчики. Не было лишь компьютера и, естественно, средств его приобрести. Ведь для выполнения подобных работ машина нужна была мощная, не из дешевых. Требовалось не менее 800 долларов. Никто из друзей и знакомых Владимира одолжить ему такую сумму не мог, но зато посоветовали сходить ко мне на творческую встречу — там, мол, любую проблему решить можно. Советом он не пренебрег, и результат не заставил себя долго ждать. Через несколько дней внезапно позвонили из Сбербанка и сообщили, что Владимир может получить деньги по товарным акциям. Сначала он даже не сообразил, о чем идет речь, а потом жена ему подсказала, что, видимо, имеются в виду акции, которые он купил 13 лет назад в период работы на заводе. Времена тогда в стране были переломные, и отоварить ценные бумаги так и не удалось. Он даже выбросить эти акции хотел, да что-то удержало, пускай себе лежат, есть не просят. И вот момент настал. На следующий день Владимир поехал в Сбербанк, весь день отстоял в очереди и получил сумму, которая даже превышала необходимую для покупки компьютера!

Поступает также очень много ставших уже обыденными отзывов от рекламных и страховых агентов, агентов по недвижимости — тех, чей доход зависит от факта заключения и суммы сделки. Здесь в 90% случаев даже после одного сеанса медитации агенты совершают очень выгодные для себя и клиента сделки.

Хочу подчеркнуть еще одну немаловажную деталь: отношение к тренировкам по концентрации сознания непременно должно быть ПОЛОЖИТЕЛЬНЫМ. Христианские аскеты-наставники приговаривали: «Если дело любо, сосредоточься на нем и делай, а Бог поможет».

Безупречные приемы концентрации сознания

Вы, вероятно, удивитесь, узнав, что многие из приемов концентрации уже знакомы вам и не представляют из себя особой тайны. Каждый человек регулярно использует эти приемы, когда ему никак не сосредоточиться или «дело валится из рук». Например, для того чтобы сосредоточиться на вопросах бизнеса, их решают в специально отведенных для этого местах, надежно защищающих от посторонних взглядов и шумов, — кабинетах, конференц-залах, за столами переговоров. Разве ж это секретная техника?

Бывает и так, что группа молодых инициативных людей с повышенной способностью к концентрации начинает обсуждать вопросы своего начинающегося или развивающегося бизнеса на кухне, в комнате, где помимо них находятся посторонние — родители, жена, дети, собака... Обсуждение может проходить также и на станции метро, и на остановке автобуса, и на лестничной площадке. Сила концентрации этих людей на проблеме, которой они заняты, ставит защитный барьер от внешних помех, поэтому вопросы решаются, а бизнес — развивается. Но рано или поздно настает момент, когда объем информации, на которой молодым предпринимателям нужно сосредоточиваться, возрастает настолько, что они приходят к выводу о необходимости покупки (аренды, строительства) офиса — специального помещения для решения деловых вопросов.

Чтобы вы яснее уловили суть этой истории, приведу еще один пример. Предположим, мы взяли в качестве объекта концентрации какой-либо объект или идею. Чтобы концентрация над этим объектом шла успешнее, рекомендуется поместить его физически или мысленно в соответствующую ему окружающую обстановку, которая для вас кажется привычной и

легко представляемой. Скажем, вы выбрали в качестве объекта сосредоточения деньги. Физически их лучше разложить в аккуратные стопочки на столе. Вы же ведь, наверное, не раз видели в кинофильмах, что именно так раньше считали свои финансы богатые люди. Счастливчик, выигравший крупную сумму в карты или на ипподроме, поступал аналогично — уединялся в комнате, раскладывал деньги на столе, сосредоточивался и с любовью пересчитывал их. Если же представлять деньги мысленно, то можно вообразить их в своем кошельке, кармане или надежном сейфе, либо же, как вы получаете их в банке.

А теперь сформулируем приемы концентрации.

Первый прием концентрации

Если вы сосредоточиваетесь на какой-то идее, объекте, то эту идею или объект нужно поместить в подходящую им обстановку.

Второй прием концентрации

Концентрацию следует производить спокойно, без напряжения. Если в процессе сосредоточения вы будете напрягаться физически, делать усилия и стремиться во что бы то ни стало удержать в сознании объект сосредоточения, у вас ничего не получится. Скорее всего, результатом такой тренировки станет вялость, усталость, сонливость, тяжесть и боль в голове, а главное — нежелание продолжать занятия. Поэтому все методы развития концентрации сознания начинаются с расслабления тела и регулировки дыхания.

Выводом из этого правила становится

Третий прием концентрации

Концентрация должна быть естественной. Для осуществления правильного сосредоточения не должно создаваться никакого усилия. Достигается это в том случае, когда объект концентрации обладает притягательной силой. Отсюда вытекает

Четвертый прием концентрации

В качестве объекта концентрации следует выбирать только то, что вам искренне нравится. Этот прием концентрации прекрасно иллюстрирует одна индийская притча.

Некий крестьянин решил поправить свои дела и обратился к Гуру с просьбой научить его медитации. Гуру велел ему всю неделю сосредоточиваться на Боге и Его помыслах. Через

неделю расстроенный крестьянин рассказал своему наставнику, что у него ничего не получилось, он не мог сосредоточиться на Боге, поскольку его постоянно отвлекали хозяйственные дела и заботы. Тогда Гуру посоветовал крестьянину медитировать на Солнце. Через неделю крестьянин снова сокрушенно посетовал, что и это ему не удается: всякий раз, думая о Солнце, он вспоминал о жаре, о том, что необходимо запасаться водой. Озадаченный Гуру поразмыслил и велел крестьянину медитировать на своих родителей, так как они очень почитаемы в Индии, и нет на Земле ничего более святого, чем мать и отец. Но через семь дней крестьянин опять горевал у своего наставника. Не получилось у него сосредоточиться на родителях: собственные дети мешали, папа уже почти сошел с ума, мама болеет и страдает, требует внимания и лекарств, а денег нет... На этот раз Гуру был сильно озадачен. Он призвал всю свою мудрость и спросил крестьянина:

— Что же тебе нравится в этой жизни, без чего ты не можешь жить?

Крестьянин думал совсем немного и ответил:

— Моя корова. Она дает молоко мне, моим детям и родителям. Остается даже на продажу. Она — кормилица моей семьи. Я люблю за ней ухаживать.

— Довольно, — заключил наставник, — иди и медитируй на свою корову.

Ровно через неделю крестьянин вернулся с блаженной улыбкой на лице. Глаза его сияли мудростью.

— Спасибо тебе, великий Учитель, — сказал он, — теперь я знаю, что мне делать и как поправить свои дела!

Некоторые рекомендации для практикующих концентрацию

А вот как на основании этих четырех приемов выглядит реальная практика концентрации — обдумывание какой-либо идеи или ее обсуждение с другими людьми.

Человек легко сосредоточился на интересном для него объекте. Через некоторое время мысль с объекта соскочила. Как только человек это заметил, ему необходимо СРАЗУ ЖЕ вернуть ее обратно. Но ни в коем случае не нужно расстраи-

ваться, иначе весь положительный настрой пропадет. На начальном этапе это довольно естественный процесс: мы легко концентрируемся на объекте и легко теряем его из поля нашего внимания.

Такая практика прекрасно тренирует ум и пробуждает его естественную способность к сосредоточению. В ходе тренировок, постепенно, шаг за шагом, мы приходим к осознанию своего высшего Я, которое главенствует над умом и телом.

Если концентрация не получается в полном объеме

Если в процессе концентрации (обсуждения своих дел, бизнеса, личных отношений, отпуска и т. д.) возникает вялость, сонливость и раздражительность, это значит, что:

1. Концентрация ведется не в соответствующей обстановке. Здесь примеров может быть масса. Человек работает на вредном производстве: он плохо себя чувствует, или считает, что его труд оплачивается недостаточно, поэтому и сосредоточиться на выполняемой работе не может. Студенты слушают лекцию в холодной, неотапливаемой аудитории — до знаний ли им, согреться бы. Женщина занимается сексом в некомфортной для нее обстановке (возможно, слишком светло или слишком темно, играет не та музыка, этажом выше работает электродрель), поэтому не может как следует сосредоточиться и расслабиться, а значит — и получить удовольствие.

2. В практике концентрации присутствовало перенапряжение — возможно, человек слишком устал, нервничал или находился в неудобной позе и поэтому физически не мог расслабиться.

3. Во время концентрация не было естественности — человек слишком усердно старался удержать внимание на объекте, насильно заставлял себя сосредоточиваться.

4. Объект концентрации не был для человека интересным, притягательным.

Все эти пункты, как вы, вероятно, уже заметили, тесно взаимосвязаны. В случае появления во время концентрации неприятных ощущений необходимо выявить отрицательно влияющие факторы и устранить их.

Эффект остановки времени

И еще одно важное наблюдение. Если вам удалось хорошо сконцентрироваться на объекте (слово «объект», как и прежде, означает понятия, которые на самом деле вас интересуют, — деньги, бизнес, друзья, секс, любовь, жизнь), то время течет незаметно. Эффект «выпадения из времени», или «счастливые часов не наблюдают», говорит о том, что сосредоточение было качественным. Если же время тянется очень долго[5] (рабочий день, семейная жизнь, ремонт квартиры), то данный процесс вам вряд ли по душе. Более того — он вам неприятен! А поэтому сконцентрироваться на нем и решить проблему очень сложно.

Посвятите себя желанию разбогатеть!

«За что возьмешься с трудолюбием, все заблестит».
Русская пословица

Итак, сосредоточение, концентрация — это искусство удаляться от внешних впечатлений — зрительных, слуховых, обонятельных, вкусовых, осязательных — с целью устранения посторонних мыслей, усиления внимания, победы над равнодушием и одновременно достижением господства над физическими и духовными силами. Сосредоточиться — значит возвратить свои рассеянные мысли к центру, собрать всю свою энергию, обратиться ко всем своим умственным способностям и ко всей своей воле для того, чтобы победить препятствия, стоящие на пути к намеченной цели. Концентрация означает действие «от всей души».

Мы опять пришли к определению НАМЕРЕНИЯ. Получается, что тот, кто умеет сосредоточиваться или владеет приемами сосредоточения, всегда действует от своего намерения, всегда полон энергии и сил.

Повторю еще раз: ЧТОБЫ ДОБИТЬСЯ БОГАТСТВА, ВЫ ДОЛЖНЫ СОСРЕДОТОЧИТЬ НА НЕМ ВСЕ СВОИ ДУХОВНЫЕ СИЛЫ. Нарисовав себе ясную картину богатства и ука-

[5] Такое явление называется «хрональным эффектом».

зав сумму, которую вы хотите иметь, вы должны желать ее
всеми фибрами души, приковать к нему всю вашу волю и вни
мание. При этом нельзя позволять себе отвлекаться в сторо
ну и отрывать свой интерес и волю от предмета желания
ПОКА ЖЕЛАНИЕ НЕ ИСПОЛНИТСЯ.

Посвятите все ваши мысли, волю и духовные силы стрем
лению к материальному достатку — и цель ваша будет до
тигнута!

КАРМИЧЕС
СКОЛЬКО
СТОЛЬК

Крупны
на бал

КАРМИЧЕСКИЙ ЭКВИВАЛЕНТ: СКОЛЬКО ВКЛАДЫВАЕШЬ, СТОЛЬКО И ПОЛУЧАЕШЬ

Являющееся названием главы положение можно рассмотреть как в традиционной системе взглядов, так и применяя модель структуры кармы, состоящей из семи энергетических уровней. Рассмотрим ситуации ожидания и результата с первой точки зрения.

Крупные выигрыши падают на большие ставки

Понятно, что желая богатства, двигаясь навстречу к нему, вы должны чем-то жертвовать. Чем большего богатства вам хочется, тем больше должен быть первоначальный вклад. Крупные выигрыши падают на большие ставки. Это в игре. А разве жизнь — не игра? Там то же самое. Большие ставки — это не только большие успехи, но и большие поражения. Чтобы получить большой выигрыш, иногда требуется идти на серьезный риск.

Обычный пример в бизнесе, когда на карту ставится все, — война цен. Опуская свои цены ниже уровня себестоимости,

предприниматель надеется вытеснить своего конкурента с рынка. Здесь ключом является выносливость. Бизнесмен, который готов подобным образом положить на чашу весов весь свой капитал, либо одержит великую победу, либо потерпит великое поражение. Он заставляет своих более консервативных собратьев по бизнесу, готовых рисковать лишь частью своего капитала, изрядно понервничать. Вот как это выглядит на практике.

Ирвин и Кэрол Вэр арендовали салон мехов в помещении фешенебельного универмага «И. Маньэн» в Чикаго. Дела шли очень неплохо до тех пор, пока в том же помещении, буквально в нескольких десятках метров от их салона, не появился еще один. И самое неприятное во всей этой истории было то, что аналогичные шубы стоили там гораздо дешевле. Предприниматели серьезно забеспокоились, поскольку просто взять и снизить цену на свои шубы до уровня конкурента не могли — она была ниже той, по которой они их закупали. Что делать? Нужно было как-то выживать.

И выход нашелся! Ирвин и Кэрол решили один день в неделю устраивать распродажу по ценам, которые были на 20% ниже цен конкурентов. Дополнительно они дали рекламу по телевидению, объявления в газетах и ввели торговлю в рассрочку — клиент при желании мог расплатиться за шубу в течение года. Покупатели повалили к ним толпами. В дни распродаж салон посещали около 200 человек, каждый второй из которых покидал магазин с новой шубой. Предпринимателям пришлось терпеть некоторые убытки всего два месяца. Конкуренты так ничего и не смогли придумать в ответ и были вынуждены переехать торговать в другое место.

Если вы, желая богатства, будете действовать таким же образом, отметая с пути все помехи и жертвуя «милыми привычками» и «приятными стереотипами», то поверьте — успех не заставит себя долго ждать!

Можно сказать, что сейчас речь идет об очень сильной сосредоточенности на вашей цели, когда в любой ситуации «или / или» вы будете выбирать богатство или то, что позволяет приблизиться к нему. Большинству людей не так-то просто понять эту философию, эту степень концентрации на цели, а тем более принять ее. Мы сейчас говорим о богатстве не только в финансовом смысле, но и в значении нравственном. Тог-

...это становится приемлемым для большего числа людей, стремящихся не только к благополучию материальному, но и духовному совершенствованию.

Желание быть богатым с точки зрения модели кармической структуры

С точки зрения кармической структуры желание быть богатым (сейчас мы рассмотрим только материальную сторону вопроса) можно представить следующим образом.

Например, вы хотите иметь 10 миллионов долларов. Предположим, что эта сумма представляет собой приложительную [illegible] были вами централизованы в течение этого [illegible]. Это означает, что [illegible] ей жизни выделяют, как правило, приблизительно 20% этой [illegible] распределение всех остальных уровней кармических энергий,

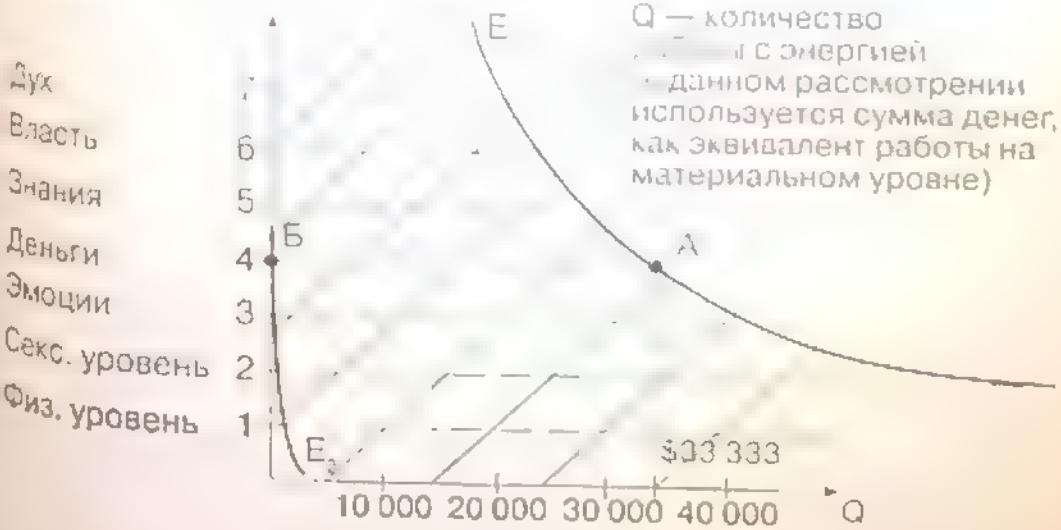


Рис. 3.

соответствующих сумме, равной $33.333 (E = exp f(Q)). Из этого графика видно, какое количество работы необходимо совершать в течение 1 месяца на ФИЗИЧЕСКОМ, СЕКСУАЛЬНОМ (прошу заметить, что это не всегда сам по себе секс, это скорее ПОНИМАНИЕ данного уровня и данных взаимоотношений, которое тождественно осознанию и равняется самой работе), ПСИХОЭМОЦИОНАЛЬНОМ и остальных уровнях. Теперь попробуем на этом же уровне найти точку Б, соответствующую вашей нынешней заработной плате. Допустим, она составляет $500 в месяц. В приведенном масштабе эта точка будет лежать практически на оси ординат, сливаясь с ней. Теоретически, то есть мысленно, через точку Б можно провести линию E_2, характеризующую ваш нынешний кармический потенциал. Разница между потенциалами E_1 и E_2 (вся заштрихованная область) составляет ту кармическую работу, которую необходимо совершать каждый месяц для достижения богатства в 10 миллионов долларов через 5 лет. Фактически эта заштрихованная область является кармическим эвивалентом предполагаемого богатства. Это:

- работа на физическом плане — недосыпание, мобилизация своего организма к физическим и психическим нагрузкам;
- отработка на СЕКСУАЛЬНОМ УРОВНЕ — понимания взаимодействия мужчины и женщины;
- серьезная психоэмоциональная работа над собой;
- получение новых знаний, умений, навыков;
- предельно жесткая дисциплина в отношении своего распорядка дня и образа жизни в целом;
- получение благословения на богатство свыше.

Важные преимущества предлагаемого метода достижения богатства

Многие модели и схемы, эзотерические школы в качестве методов достижения финансового успеха пропагандируют работу только на третьем уровне — ПСИХОЭМОЦИОНАЛЬНОМ, добавляя изредка некоторые знания (пятый уровень). Что из этого выходит? Посмотрите на рис. 4.

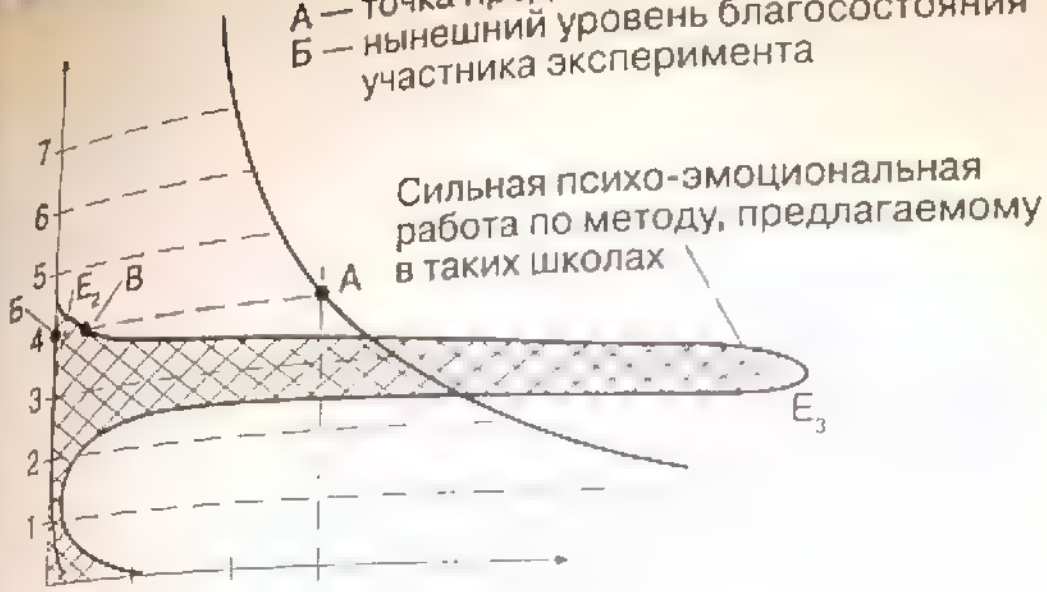


Рис. 4

Получаемая адептом структура кармы Е не является сбалансированной. Психика и эмоции такого человека находятся в возбужденном состоянии, которое, как мы видим, не подкреплено мощным фундаментом [illegible] здоровом физическом теле и нормальным отношением к [illegible], которое рождается из ПОНИМАНИЯ. На материальном уровне наблюдается некоторое увеличение достатка (точка В). Несоответствие полученного результата и предполагаемого (точка А) списывается на ошибки, которые мы якобы совершили при использовании метода. Нарушение здоровья, уход от общения в семье, потеря друзей объясняется низкой духовностью и своими достижениями, в которых здоровье не играет важной роли. А такое мышление уже отдает психопатологией и комплексом саморазрушения.

Метод, который предлагаю я, более сбалансирован и трудоемок, но ГАРАНТИРУЕТ ДОСТИЖЕНИЕ БОГАТСТВА И СОХРАНЕНИЕ ЗДОРОВЬЯ. Не поленюсь еще раз повторить, что ПРИ ЖЕЛАНИИ БОГАТСТВА НЕОБХОДИМО РАБОТАТЬ НА ВСЕХ КАРМИЧЕСКИХ УРОВНЯХ, причем, помимо эзотерических знаний уровня 5, надо стремиться получить и чисто экономические. Это можно сделать самостоятельно, с помощью книг, а можно и на моих занятиях, где главный принцип — получение целостного видения мира, то есть равномерный рост потенциала кармы, чтобы не был пропущен ни один уровень. Цель такого обучения — наставить на Путь.

Если вы серьезно стремитесь к богатству, необходимо для крупного выигрыша положить в качестве залога очень серьезную кармическую отработку на всех уровнях.

УМЕНИЕ ОПРЕДЕЛЯТЬ ПРЕПЯТСТВИЯ СОКРАЩАЕТ ПУТЬ К БОГАТСТВУ

Препятствия внешние и кармические

Любой человек, отправляясь в длительное путешествие или просто на другой конец города, мысленно прокладывает себе маршрут. В целях экономии времени выбирается кратчайший путь и наиболее быстрый вид транспорта.

Например, если вы хотите попасть в центр города на своем автомобиле, то, зная, что днем на основных магистралях случаются «пробки», выбираете путь по переулкам и улочкам, объезжая места скопления автотранспорта, и таким образом быстро достигаете цели.

Сейчас в помощь автомобилистам многие радиостанции специально передают сообщения с вертолета о ситуации на дорогах. Используя этот принцип, — взгляд с высоты, со стороны на перспективы развития своей жизни, можно заранее распознать возможные препятствия и миновать их, моделируя ситуации, которые быстро и безопасно приведут вас к цели. В нашем случае взгляд с высоты означает включение высшего состояния сознания, задача которого — заниматься анализом сложившейся ситуации и перспективами ее развития.

Как выявить и устранить внешние препятствия

Итак, вы хотите стать богатым человеком. Как я уже говорил, постарайтесь определить максимально точный размер своего будущего богатства. Зафиксируйте эту сумму на листе бумаги, вверху. Теперь подумайте и ниже напишите все свои мысли, опасения и страхи по поводу препятствий,

которые могут встретиться на пути к достижению этого богатства. Занесите в этот список абсолютно все, что придет вам в голову. Пишите до тех пор, пока не иссякнет поток ваших мыслей.

Как правило, если человек никогда СЕРЬЕЗНО не задумывался о богатстве, написанная им же самим сумма кажется смешной и нереальной, а касательно трудностей [illegible] примерно следующие мысли (я сейчас говорю, естественно, о скептически настроенных людях):

1. Да это просто смешно!
2. Никогда в это не поверю!
3. Миллион долларов я видел только в кино.
4. Даже рассказать об этом [illegible]
5. Я лично не знаю [illegible] ства.
6. У меня не хватит ума, чтобы это [illegible]
7. В одиночку мне этого никогда [illegible]
8. У меня нет начального капитала [illegible]
9. Я не знаю, чем заняться, чтобы разбогатеть.
10. Я никогда об этом конкретно [illegible]
11. Если бы кто-нибудь [illegible]
12. Я — неудачник.

Даже беглый взгляд [illegible] дает сделать вывод, что в [illegible] за психологическая подоп[illegible] возможно, смена окружения, которое может негативно отнестись к тому, что человек из их среды вдруг начинает развиваться и, следовательно, удаляться от нее.

Хочу отметить, что именно окружение человека зачастую является фактором, который более всего тормозит развитие, особенно если человек не совсем уверен в себе. Большинство преуспевающих людей в прошлом, когда они только мечтали о богатстве, подвергались упрекам и осуждению со стороны окружающих, которые пытались «тянуть» их назад, убеждая, что «надо жить, как все». Ведь в тот момент, когда рядом находится другой человек, особенно если это человек близкий, многие из нас очень озабочены тем, какое у него сложится о нас мнение. Поэтому давайте сейчас немного поговорим на эту тему.

Возьмите лист бумаги и составьте список людей, с кем вы так или иначе контактируете. В этом списке могут оказаться родственники, друзья, коллеги по работе, знакомые и т. д. Теперь подумайте о каждом из этих людей и выделите среди них тех, общение с которыми вам неприятно, а в будущем постарайтесь ограничить контакты с ними. Больше общайтесь и смело знакомьтесь с теми, кто нацелен на успех и взаимное сотрудничество. Вы должны «пропитаться» их целеустремленностью и желанием качественно улучшить свою жизнь. Возможно, на данном этапе кому-то это покажется сложным. Но не нужно отчаиваться и отступать! Постарайтесь на время забыть о своем скепсисе и продолжить чтение книги. Уверяю вас, что спустя несколько глав ваши сомнения не только рассеются, но и превратятся в непоколебимую целеустремленность. И еще одна маленькая подсказка. Эта книга может вам помочь найти единомышленников, причем самым непосредственным образом: попробуйте, например, завести знакомство с человеком, который читает ее, сидя напротив вас в метро..

Чтобы разбогатеть, нужно вообразить, что вы уже богаты

Внутренние, или кармические, препятствия гораздо сильнее внешних. Сила всегда движется изнутри наружу, поэтому если у человека имеется НАМЕРЕНИЕ, о котором мы говорили ранее, то внешних препятствий для него не существует. Есть лишь обстоятельства, с которыми он работает, не считая их препятствиями или проблемами.

Намерение созревает незаметно, может формироваться медленно, а может заявить о себе как вспышка, вызов, сметающий неуверенность и все страхи на своем пути. Сейчас мы попробуем построить намерение логическим, интеллектуальным путем. Это тоже возможно. Тем более что со школьной скамьи нас активно приучали опираться именно на логику. Более того — мысли имеют свойство материализовываться. Если человек постоянно думает о себе как о несчастной, не состоявшейся, не заслуживающей успеха и богатства личности, то со временем он таковым и станет. Если же в своих мыслях он видит себя богатым, успешным, респектабельным,

пользующимся уважением окружающих, занимающим высокий пост, именно к этому он и придет в будущем. Поверьте моему опыту: в большинстве случае ЕДИНСТВЕННЫМ препятствием на пути к желаемой цели является представление о себе как о человеке бедном, несчастном, слабом и недостойном богатства и процветания. Поэтому сейчас ваша задача — мысленно представить себя богатым и успешным.

Сядьте, закройте глаза. Можете включить любимую музыку. Вообразите себя в ситуаций, присущей богатым людям: заседание в правительстве, снаряжение собственной яхты, покупка недвижимости, общение в элитном клубе, деловое совещание и т. п. Постарайтесь [illegible] сцену в своем мысленном сценар[illegible] ку своих движений, ваш внешний вид — одежду, прическу. Исходя из того, что вы УЖЕ богаты. Слушайте и смотрите, как действуют люди в вашем мысленном окружении. Постарайтесь не выпадать из этой социальной атмосферы. Вспомните и «подключите» к медитации над образом соответствующие эпизоды из любимых кинофильмов и [illegible]. Отметьте качества, присущие ваш[illegible] того человека. Возможно, ими б[illegible] тичность, рационализм, вер[illegible] чествам, конечно же, б[illegible] ими вы пока в реальной жизни не обладаете. По [illegible] медитации запишите их на лист бумаги. ВЫ УЖЕ БОГАТЫ! Ведь теперь в[illegible] вам не хватает внутри, чтобы достичь своей цели. Как [illegible] работать?

Таблица, открывающая путь к богатству

Давайте построим таблицу. По горизонтали выпишите необходимые вам, как будущему богатому, человеку, качества характера, которые вы почерпнули из медитации, а по вертикали — все то, что можно отнести к внешним обстоятельствам, внешним факторам, влияющим на вас в данный период жизни. Допустим, получилась следующая картина:

Величина таблицы, ее размеры целиком зависят от вашей способности ясно осознать как внешние обстоятельства, так

Таблица 2

Качества характера богатого человека/Внешние обстоятельства	Уверенность в себе	Осмысленность действий	Бодрое настроение	Рационализм	Хорошее чувство юмора	Широкий кругозор	Ответственность за свои слова и поступки	Энергичность
Супруг (а)								
Дети								
Родители								
Рабочее окружение								
Друзья								
Телевизор								
Зарплата								
Газеты, журналы								
Книги								

и внутренние (кармические) факторы, определяющие свойства души богатого человека. Для определения внешних причин необходимо подумать о себе отстраненно: что влияет на вас, ваше поведение, мысли, психические и эмоциональные реакции. Конечно, в первую очередь это близкие люди, потом — друзья и работа, информационные потоки, потребителем которых вы являетесь, — телевизор, газеты, книги. Некоторые строки можно конкретизировать: например, одну посвятить телепрограмме, которую вы регулярно смотрите, другую — одному из любимых литературных персонажей, третью — герою полюбившегося фильма и т. д. Количество внутренних (кармических) факторов определите [illegible] вашей наблюдательности, которую вы проявили в медитации, когда представляли себя богатым.

Теперь заполните клетки получившейся таблицы знаками «+» или «–». Если внешний фактор из левой графы усиливает то качество, которое записано наверху таблицы по горизонтали — ставите «плюс», если ослабляет — «минус». Например, присутствие вашей жены повышает [illegible] чувство уверенности в себе (имеется в виду не только физическое присутствие супруги, но и [illegible] ми в целом, даже если вы находитесь за тысячи километров друг от друга). Тогда в первой графе вы рисуете «+». В [illegible] побуждает вас осмысливать свои действия? В [illegible] горон по горизонтали клетке снова появляется «+». И так далее. Вы проверяете воздействие внешних обстоятельств на качества характера мысленного образа богатого человека — то есть самого себя в недалеком будущем. «Плюсами» или «минусами» нужно заполнить каждую горизонтальную строку таблицы. Если, скажем, в строке «зарплата» на пересечении с «уверенностью в себе», «бодрым настроением» и «хорошим чувством юмора» у вас появляются «минусы», это означает, что вам необходимо работать в данных направлениях. Что можно сделать? Либо стать аскетом (я в свое время избрал именно этот путь и до сих пор пожинаю приобретенные на нем плоды), либо увеличить количество зарабатываемых денег.

Повторяю еще раз. В таблице необходимо выделить главные, на ваш взгляд, черты характера богатого человека, а потом, заполнив ее «плюсами» или «минусами», посмотреть, ка-

кие внешние обстоятельства принижают, уменьшают приобретенные качества вашего образа достижения. А далее все просто: постарайтесь исключить влияние на себя этих «вредных» для будущего богатства обстоятельств. Если решение вопроса упрется в изменение качественного состава родственников, что практически очень трудно осуществить (да и надо ли, если цена вопроса о богатстве равняется жене или родителям), то оставьте этот способ искусственного формирования намерения разбогатеть и попробуйте использовать молитву. Если же внешние факторы, отрицательно влияющие на качество образа достижения, легко устранимы (некоторые телевизионные передачи, коллеги по работе), тогда очень скоро в вас проснутся те самые качества, которые вы разглядели в медитации, ну а там не за горами и богатство...

Молитва и качества богатого человека

Качества богатого человека, которым вы собираетесь стать, выписанные после медитации над мысленным образом, можно получить в молитве. Попросите Бога даровать их вам, но просите не раз и не два, полагая мгновенно получить результат. Работа с молитвой напоминает упорный труд спортсмена, который ежедневно повторяет одни и те же действия, чтобы через определенный срок победить на соревнованиях или, по крайней мере, получить высокий результат. Без ежедневных тренировок у спортсмена бы ничего не получилось. Так и с молитвой: ежедневно смиренно просите у Бога желаемые качества, — тогда вы их обязательно получите.

Вот еще одна аналогия на тему практики молитвы. В одном европейском городе два брата почти одновременно женились на двух девушках. Одна из них — доктор медицины, обладала незаурядными умственными способностями и сильным характером. Другая была более красивой, живой, романтичной, но особым интеллектом не отличалась. Когда у обеих приблизилось время родить, они решили следовать незадолго перед тем появившейся теории безболезненных родов. Первая, доктор медицины, быстро поняла весь механизм этого акта и после двух-трех уроков определенной гимнастики оставила

занятия, уверенная, что она все поняла и в нужный момент реализует свои познания. Другая имела очень примитивное представление об анатомическом строении своего тела и не была расположена заниматься теоретической стороной вопроса, а просто с усердием отдалась повторению предлагаемого комплекса упражнений. И что вы думаете? Первая, доктор медицины, как только начались предродовые схватки, позабыла все свои теории и родила с большим трудом. Другая же, благодаря доведенным до автоматизма упражнениям, родила без боли и очень легко.

Итак, практика мышечных [illegible] ежедневной. Каждый раз, приступая к [illegible] качеств, которые необходимы для привлечения [illegible]. Никакого диссонанса между [illegible] здесь нет, так как, во-первых, [illegible] благородных КАЧЕСТВ ХАРАКТЕРА [illegible], благородство означает комплекс внутренних свойств и состояние души, которое [illegible] уровнем материальной независимости от этого мира.

Молитва считается услышанной, когда при попадании в какую-либо [illegible] ситуацию вы вдруг проявите [illegible] качества, которые прежде. Именно в такого рода ситуациях [illegible] изменились, отошли от [illegible] Если человек поступает по старому образцу, это означает, что он еще не слишком сильно [illegible] качеств. А посмотрев глубже, мы увидим нежелание разбогатеть, то есть нежелание менять свою жизнь. В этом случае советую еще раз перечитать предыдущие главы и все же двигаться дальше. В следующих главах вы можете найти именно СВОЙ рецепт успеха!

ЖАЖДА ПОЗНАНИЯ ЕСТЬ ВАЖНЕЙШЕЕ КАЧЕСТВО БОГАТОГО ЧЕЛОВЕКА

Самообразование — не такая простая вещь, как может показаться на первый взгляд. Это не только получение дополнительных знаний и дипломов, но и, главное — выработка такого внутреннего состояния в процессе обучения, с помощью которого можно приступать к решению назревших вопросов и двигаться к богатству. По существу, обучение, или самообразование, представляет из себя накопление потенциала на двух кармических уровнях: уровне знаний и уровне власти, организованности

Обучайтесь у того, кто знает не только теорию, но и практику

Универсальная формула богатства, состоящая всего из пяти слов, гласит: найди потребность и удовлетвори ее. Если взять сегодняшнюю Россию, то в ней неудовлетворенных потребностей — хоть пруд пруди. Существует огромное количество рынков, которые напоминают нехоженную целину. Например, в сфере услуг... Это знание само по себе ничего не дает, ведь это только энергия пятого уровня — уров-

ия знаний. Но как только созревает конкретный план действий, то есть накопление и использование энергии кармы шестого уровня — механизм приходит в движение, и удовлетворяемые потребности приносят прибыль. По этой причине обучаться новым знаниям, навыкам, ремеслу необходимо и предпочтительно у тех людей, которые хорошо знают не только теорию, но и практику. В процессе обучения у такого человека вам передаются навыки мастерства, что и является самым ценным.

Повышайте мастерство

Взять, к примеру, игру в шахматы. Допустим, два шахматиста-новичка играют друг с другом. Для того чтобы выиграть, каждый из них тратит огромное количество сил, времени, энергии и интеллекта. Они знают правила игры, но еще не владеют ее стратегией, ее правильной организацией. С точки зрения структуры кармы ребята обладают энергией знаний, но еще не наполнились энергией следующего уровня — уровня организации своих знаний, властью над игрой. Они знают, ЧТО нужно делать, но не знают КАК. (Так и первые шаги в бизнесе: делаешь вроде бы все правильно, а успех — почти нулевой, но стоит освоить стратегию бизнеса, и человек из начинающего бизнесмена с весьма скромным доходом превращается в солидного предпринимателя).

Если заменить одного из этих шахматистов-новичков на мастера, то картина игры мгновенно изменится. Быстро, легко, красиво, с шутками-прибаутками, мастер будет выигрывать одну партию за другой. При этом он может еще и комментировать ошибки противника, разрешать новичку вернуть ход назад в случае грубой ошибки. Вот и стоит вопрос — стоит ли всю жизнь пыхтеть, как новичок, в простейших позициях, или начать повышать МАСТЕРСТВО — заняться самообразованием и получать удовольствие от жизни. И ...выигрывать!

Самообразование: основа мастерства умения быть богатым

Хочу заметить, что мастеров, как правило, считают везунчиками, лентяями, их не любят (они ведь не рабо-

тают «как лошади») и пытаются объяснить их успех чем угодно, кроме МАСТЕРСТВА. Существуют школы, где обучают спортивному мастерству. В процессе обучения в такой школе человек становится мастером определенного вида спорта. Существуют школы, учебные заведения, выпускники которых в подавляющем большинстве становятся рулевыми экономики и бизнеса. Но... статистика упрямо утверждает, что самыми богатыми людьми планеты становятся ученики самых обычных школ, причем в большинстве своем — далеко не отличники. Нет ли здесь противоречия? Дело в том, что эти самые заурядные ученики простых школ с одной стороны не захламляли свои головы сложившимися стереотипами экономических познаний, а с другой — проходили такие университеты самообразования, которые не снились выпускникам Кембриджа, Йеля или Принстона.

Итак, если вы хотите добиться высоких результатов в бизнесе, так, чтобы статистически войти в руководящее звено страны — поступайте в престижное учебное заведение; хотите быть супербогатыми — занимайтесь самообразованием. И не беда, что даже через десять лет вы не будете числиться в списке самых богатых людей мира, которые публикует журнал «Форбс»! Вы будете жить в достатке, и несомненно сумеете заработать столько денег, сколько вам нужно, поскольку станете мастером умения быть богатым!

Занятия, на которых происходит ускорение при движении к успеху

На мои занятия приходят люди в основном не столько научиться навыкам делового общения, навыкам целительства, ораторского мастерства или секретам ведения бизнеса, сколько горя внутренним желанием сориентироваться на успех. На успех в любой области. И занятия строятся, основываясь не на информационной программе, хотя и она очень многое значит, а на АТМОСФЕРЕ УСПЕХА, способах легкого и непринужденного достижения целей, — так, как это получается у мастеров. На моих занятиях выстраивается самообразование внутреннего человека, того комплекса психоэмоциональных, энергетических связей, от которых зависит сила

ускорение при движении к успеху. Идет передача не только знания (то есть наполнение структуры кармы на пятом уровне), но и методов организации этого знания в понятную и ясную для дальнейших действий структуру (наполнение структуры кармы на шестом уровне). А самое главное — посредством живой передачи происходит вооружение учеников теми духовными принципами, которые по своей сути являются каналами передачи энергии нравственно-духовного плана и позволяют чувствовать себя уверенными в любых обстоятельствах.

Здесь хочется вспомнить изречения известных людей добившихся успеха. Постараемся

«Об уме человека [illegible] по его ответам»

«Я добился [illegible] маю раз или два в неделю»

[illegible] III в.

«Если нет дальней[illegible]

[illegible]

«Проблема дается нам не для жалоб, а для [illegible]

Р. Ас[illegible]

«Лучше целить в совершенство и промахнуться, чем целить в несовершенство и попасть»

Т. Дж. Уотсон, первый президент IBM

«Успех — это переход от одной неудачи к другой с нарастающим энтузиазмом».

Уинстон Черчилль

ТРЕНИРОВКА ТЕЛА И ТРЕНИРОВКА УМА

Теперь давайте поразмышляем о той части самообразования, которая непосредственно занимается тренировкой интеллекта. Первая серьезная трудность заключается в том, что невозможно тренировать интеллект без физических тренировок. Очень часто физические недомогания — слабость, болезни, нарушение сна и пищеварения, сексуальные проблемы — отвлекают человека от занятия своим интеллектом. Напротив, имеющийся у него интеллектуальный потенциал растрачивается на борьбу со слабостями тела, не оставляя времени и сил для совершенствования своего мыслительного аппарата. Только после того как вы будете в полную для себя силу тренироваться физически, можно начать ментальные упражнения для развития внутренней силы. Избежать физических тренировок никак нельзя!

В связи с этим напоминаю читателям, что я сам до сих пор регулярно тренируюсь на физическом плане, понимая и чувствуя, что без этих тренировок у меня мало что получилось бы в жизни. Однако не все могут позволить себе ежедневные занятия. Нет навыка, нет умения... А идти в спортивную секцию означает получать узкую специализацию в спорте. Да и редко встретишь тренера-наставника, Мастера по своей

суть, который бы даже на простых примерах элементарных движений раскрыл законы мироздания и духа[9].

Никакая новая идея не сможет работать в человеке, если он не умеет физически ею распорядиться

Итак, избежать физических упражнений при тренировках интеллекта нельзя. Это все равно, что учиться бегать прежде, чем ходить. Никакая новая идея не сможет работать в человеке, если он не умеет физически ею распорядиться. Вспомните о внутренних препятствиях, о которых говорилось ранее. Основной проблемой при устранении этих внутренних барьеров является НОВОЕ поведение в ситуации А НОВОЕ поведение — это НОВЫЕ движения и реакции физического тела — новая мимика, жесты, новая реакция внутренних органов — все, что [illegible] во время физических тренировок. Причем идеальным [illegible] для действительного роста личности является работа над собой, в которой присутствует 25% теории и 75% практики. Этого золотого соотношения я [illegible] придерживаюсь во время проведения своих гранд-мастер-классов.

Ум требует таких же напряженных тренировок, как и тело

Меня постоянно засыпают просьбами провести занятия только по развитию внутренней силы, то есть только

[9] Зная эту потребность сильных и ищущих совершенства людей, я организовал свой гранд-мастер-класс, который длится всего 7 суток и позволяет заполнить эту нишу самообразования. Самообразования как физического, так, и самое главное, — внутреннего, духовного. Я добиваюсь этого сочетанием полного погружения в работу над собой с особым ритмом занятий. А чтобы для человека не существовало никаких отговорок по поводу опозданий из-за транспорта, проблем на работе или в семье, я провожу гранд-мастер-класс за границей, в местах, излучающих мощную энергетику. Таким образом, сразу достигается целый ряд целей: сильная мотивация к занятиям, концентрация на занятиях, и, как следствие — эффективный результат. Цена этого путешествия за здоровьем, внутренним и духовным ростом, должна подтверждать, что раз человек смог чего-то добиться в жизни, социуме, значит сможет получить результат и в работе над собой.

по духовной части совершенствования. Создается впечатление, что человек, попросивший провести такое занятие, ожидает какого-то волшебного слова, формулы, которая моментально наделит его великими способностями. Извините, но никакого волшебства здесь нет! Есть только тяжелая работа, физическая часть которой — самая легкая.

Можно сказать, что ваше сознание не что иное, как еще одна мышца, еще один инструмент вашего Я, и вы должны относиться к нему соответствующим образом. Тяжелыми, а иногда болезненными упражнениями вы делаете свое тело сильным, гибким и расслабленным, после чего вы должны сотворить то же самое со своим умом. Эта точка зрения является ключевой особенностью моей методики. В то время как другие школы относятся к ментальной активности как к чему-то не имеющему отношения к активности физической, я рассматриваю их как одно целое. Принимая эту точку зрения и учась подчинять свое сознание такой же жесткой дисциплине, какой вы подчиняете тело, вы делаете самый главный шаг к достижению богатства. Развитие силы интеллекта — простейшая задача, так что начните прямо сейчас!

Самый главный шаг к богатству — развитие силы интеллекта

Простое и очень эффективное упражнение, которое вы должны постоянно практиковать, заключается в понимании своего окружения и внешних обстоятельств. При этом помните, что такие эмоции, как гнев, обида или зависть, рождаются именно из непонимания или невежества[10].

[10] Это знание еще раз призывает вас уделить самообразованию достаточное количество времени. Новое общество нуждается в школе и институтах образования как в «фабриках» человеческой массы которая должна обезличенной рабочей силой заполнить заводы и конторы. Из этой «обучающей фабрики» должен выходить «добропорядочный гражданин, работник и потребитель». Для выполнения данной функции и подбирается тот запас знаний, который заранее раскладывает людей по «социальным нишам». В результате возникает носитель этих «знаний» — легко манипулируемый «человек толпы», наполненный «нужными» сведениями. Все болезни и несчастья — от невежества. Поэтому старайтесь получить такое образование, которое бы позволило увидеть целостное видение мира. Подробности можно узнать на сайте **www.levshinov.ru** или в Академии «Огненный веер» по тел. (812) 315-40-69.

Остановитесь на мгновение и посмотрите вокруг. Как много из того, что видите, вы понимаете? У вас в комнате, безусловно, есть электрическая розетка. Понимаете ли вы, как она на самом деле работает? Знаете ли вы, что такое кулоны, вольты и амперы? Если нет — выясните. Как была напечатана эта книга и почему количество страниц любого издания кратно восьми? Какая разница между AM- и FM-радиодиапазонами? Почему реакции мужчин и женщин на одно и то же событие различны? Почему одни люди получают удовольствие от физических упражнений, а другие — от музыки? Зачем дана человеку сексуальная энергия? Постоянно ищите маленькие и большие интеллектуальные проблемы, подобные этим, а затем разрешайте их. Помните, что это упражнение расширят ваше знание (наполнит [illegible] кармы энергией пятого уровня), оно имеет еще и побочный эффект — улучшает пространственно-социальную [illegible] (а это имеет колоссальное значение при общении).

Для того чтобы увеличить [illegible] интеллекта, необходимо думать о вещах. Для достижения [illegible] гибкости необходимо думать о РАЗНЫХ вещах. И хороший способ начать — прочитать энциклопедию. Всю! В дополнение изучайте иностранные газеты и журналы. Это заставит вас рассматривать огромное количество тем с разных точек зрения.

Такие интеллектуальные упражнения значительно увеличат силу и гибкость вашего ума. Прекрасной тренировкой для интеллекта служит также искусство спора. Вы должны научиться с неизменным постоянством побеждать в спорах. И не имеет значения, согласны вы или нет с той точкой зрения, которую отстаиваете. Если вы достаточно опытны, то можете даже не понимать, о чем вы спорите. Но с помощью логики и четкого мышления необходимо суметь убедить других в правильности своих аргументов.

Чтобы разбогатеть, нужно уметь ментально расслабляться

В результате тренировки интеллекта (впрочем, это состояние может возникнуть и в процессе вашей работы, требующей размышления, принятия решений) возникает про-

блема ментального расслабления. Точно так же, как и в с[лу]чае физической нагрузки, здесь обязательно требуется отдых. Чрезмерное умственное напряжение чревато более серьезными последствиями, чем просто усталость тела и мышц. Эт[о] одна из самых трудных задач, с которыми приходится сталкиваться людям. Многие сомневаются в существовании такого состояния, однако его можно продемонстрировать с помощью такого электронного устройства, как электроэнцефалограф.

Ментальное расслабление преследует две цели. Во-первых, с чисто физической точки зрения оно значительно увеличит ваши атлетические способности и наполнит энергией физическую часть кармы, что непременно скажется на оздоровлении всего тела. Это произойдет потому, что пятый уровень структуры кармы — уровень знания — зачастую заполнен всякого рода мусором, загрязнен. Поэтому энергия высшего порядка, в том числе и духовная, не может «спуститься» на нижние этажи и наполнить их своим светом и силой. Во-вторых, ментальное расслабление имеет первостепенное значение для того, кто хочет разбогатеть. Когда вы освоите ментальное расслабление, вам будет очень легко переходить от одной мыслительной модели к другой, а это поможет при необходимости быстро менять стратегии.

Классическим упражнением для развития ментального спокойствия остается дзадзен — «сидячая медитация». Вы подавляете рациональную часть своего мозга, заставляя его увеличить производство альфа-волн, что приводит к состоянию, известному как «не-мышление».

Искусство ментального расслабления: дзадзен

Предлагаю вам довольно простое упражнение, овладение которым, тем не менее, потребует от вас достаточно много времени. Вы должны сесть, как показано на рис. 5а, и НИЧЕГО НЕ ДЕЛАТЬ. Поскольку для большинства людей это весьма и весьма затруднительно, на первых порах новичкам обычно дают какие-то маленькие задания, чтобы занять их ум. Можно, например, считать вдохи и выдохи или концентрировать внимание на каком-нибудь объекте. Практикуя дзадзен,

выбирайте для концентрации что-нибудь нематериальное. Что касается позы, то подойдет любая, при условии, что ваши спина, ноги и другие части тела будут находиться в правильном положении (рис. 5б). Обычно сидят в позе на коленях, известной как сэйдза, мысленно совместив точку бай-хуэй прямой вертикальной линией с точкой центра тяжести. Эта внутренняя вертикаль есть правильное положение тела, в котором можно практиковать дзадзен. Можно сидя на стуле. Для образования этой внутренней вертикали отрегулируйте положение тела в области шеи, пояс[illegible] живота. Сэйдза позволяет медитировать прямо[illegible], которую вы можете почувствовать на первых порах, лишь дисциплинирует.

Как только вы [illegible] хотя бы несколько минут сидеть в [illegible] сразу же отбросить все вспомогательные [illegible] ...ному. Не пытайтесь больше концентр[illegible] ...конкретном. Просто сидите. Через [illegible] будет зависеть от ваших индивидуальных [illegible] ...упорядочный поток мыслей постепен[illegible] ...ыми струйки. Конечным результатом [illegible] ...тоянии безвременья и полной свободы [illegible].

Рис. 5а.

Рис. 56

Когда вы научитесь удерживать состояние не-мышления в положении сидя, постепенно переходите к положению стоя: пройдитесь, а потом попробуйте выполнить какое-нибудь привычное движение — завяжите галстук, накройте на стол, причешитесь, посмотрите на часы. И хотя вы почувствуете внутренние изменения уже после нескольких минут практики, применить ее к ситуации в повседневной жизни, бизнесе, довольно сложно. Как сказал Лао Цзы: «Неподвижность внутри неподвижности — это не истинная неподвижность. Истинная неподвижность — это неподвижность внутри движения». Конечная цель тренировок заключается в том, чтобы выработать у себя способность участвовать в физических действиях, связанных с решением проблем (подчас очень серьезных), сохраняя при этом состояние не-мышления. Только в этом состоянии активизируется или включается первородный ум, высшее Я человека, которые вырабатывают истинные решения. Именно высшее Я позволяет работать с максимальной эффективностью, посвящая 100% своей энергии тому, что вы делаете.

Однако большинство людей никогда не задумываются над тем фактом, что

ЧЕЛОВЕК НЕ В СОСТОЯНИИ ПОЛНОСТЬЮ ОТДАТЬСЯ КАКОМУ-ЛИБО ЗАНЯТИЮ, ПОКА ОН НЕ НАУЧИЛСЯ НЕ ДЕЛАТЬ НИЧЕГО

У любого, кто не обладает такой способностью, часть мозга всегда занята чем-то еще, как бы серьезно он не пытался сконцентрироваться

Несмотря на то что для обладания [illegible] мышления требуется много времени и усилий, на самом деле это естественное состояние человека, наполненного уверенностью и энергией. Тренируясь достигать такого состояния, не [illegible] вводить себя в заблуждение тем, кто пытается сделать из него нечто мистическое. Состояние не-мышления — всего лишь инструмент, и он не более (но и [illegible]) чем профессиональные знания или [illegible]

Увеличивать координацию ума означает увеличивать жизненную силу

Умственные [illegible] уровня коммуникации между [illegible] В армии эти способности опре[illegible] ми единицами. Уничтожить эту связь [illegible] нервы человека. Армия может быть [illegible] деленной связью она не способна на быстрые и согласованные действия. В бизнесе, особенно крупном, сейчас невозможно что-либо решить без соответствующей инфраструктуры компьютерных коммуникаций. Различные отделы компании и каждый менеджер для достижения успеха своей фирмы должны предпринимать согласованные действия на основе информации, поступающей как с внешнего рынка, так и от внутренних подразделений.

Умственные способности (широта и быстродействие интеллекта) — это жизненная сила. Увеличить свою жизненную силу, значит стать более энергичным. А чем энергичнее человек, тем сложнее его смутить, отвлечь от цели, использовать в корыстных интересах. И хотя мы ничего не можем сде-

лать для того, чтобы изменить природой данную с
собственного мозга, мы в состоянии повысить у
низации, иными словами — увеличить умствен
сти и жизненную силу. Организовать — зна
вать, увеличить энергию уровня власти с
структуры. Скоординировать — значит за
и слаженно работать все части своего тела. К
координации возникает на клеточном ур
болезнью, когда же он поражает все тел
неуклюжестью. Эти два явления в основе своей
Разница лишь в масштабе. Просто для развития
силы нужно хорошее физическое и ментальное здоровье
зволяющее вашему сознанию и телу работать слаженно

Существует широкий спектр упражнений, которые мо
но использовать для улучшения координации, а следовательно, и для улучшения деятельности интеллекта и увеличения жизненной силы. Одни упражнения строятся на улучшении координации деятельности мозга в физическом плане, другие координируют только психику. Самыми эффективными по улучшению координации работы интеллекта и увеличения жизненной силы считаются те упражнения, в которых моделируются (искусственно создаются) кризисные ситуации

Гимнастика, которая научит вас жить богато: «Огненный веер»

Самыми эффективными в смысле моделирования кризисных ситуаций являются упражнения типа «О
веер», во время выполнения которых наблюдается т
ваемое «скачкообразное внезапное просветление». Э
мальные тренировочные упражнения о
движений тела, позволяя жизненной энергии проникнуть в каждую клетку. Моделируемые кризисные ситуации с точки зрения воздействия на здоровые и важные функции организма на самом деле совершенно безопасны. Тем не менее они позволяют включать в работу весь мозг, пробуждая и координируя ранее «спящие» его отделы

Красота этих упражнений как метода тренировки заключается в том, что на начальных этапах обучения они застав

...ет вас направить свое сознание внутрь. Для этой цели глав-
...ным инструментом служит посох!

Упражнения «Отрешенный веер» хороши и тем, что в них
...нет соревнования, присущего многим видам спорта, а главной
особенностью является отсутствие необходимости в тренере
...или инструкторе. Сама природа [illegible] координи-
...ровать дыхание и работу [illegible] и состоя-
...ние ментальности [illegible] главная цель —
совершенствование [illegible] объекти-
...ки, посох будет сам указывать на ошибки в стойках или дви-
...жении, благодаря чему ваше сознание будет постоянно направ-
...лено внутрь. В [illegible] ...навать каждую мыш-
...цу в теле [illegible] ...вою очередь
...приведет [illegible] ...ической и ментальной коор-
динации.

Очень [illegible] ...ь
...исправить ис[illegible] ...ге
...лекать у[illegible] ...м
...ваемой [illegible] ...ра
...более [illegible] ...
...следует [illegible] ...р
...ления и [illegible] ...
рассудительными. Замечая появление в своем сознании нега-
тивных мыслей, мешающих выполне[illegible] ...ста

"П[illegible] ...
...ния, выполненный из древесины твердой породы, которая хоро-
шо выдерживает [illegible] ...Лучше
...его для этой цели подходит бук и его разновидности. Работа с по-
сохом — это сложный [illegible] ...
...ражения в пространстве [illegible] ...разо-
...бления и напряжения [illegible] ...ерживать не видя-
...щим вооруженным [illegible] ...Практика [illegible] ...ка в сти-
...ле «Отрешенного веера» [illegible] ...ствует на органы. По-
...сох позволяет активно задействовать весь опорно-двигательный аппарат
человека. Но самое главное — это эффект воздействия на внутрен-
...ние органы. По своей сути посох является волноводом, своеобраз-
...ным каналом, по которому может течь энергия. Зная взаимосвязи
...энергетических потенциалов в организме и умело используя «внеш-
...ний волновод» — посох, можно активно влиять на те или иные внут-
...ренние органы.

нете более сосредоточенными, помехоустойчивыми и скоор-
динированными в любых делах и отношениях с людьми.

На одном из гранд-мастер-классов, который я проводил на побережье Средиземного моря, ко мне обратился мужчина с нетипичной для этих занятий просьбой. Он спросил, можно ли с помощью упражнений «Огненный веер» снять отек ноги. Я ответил утвердительно, посоветовав ему больше внимания уделять упражнениям с посохом. Спустя три месяца я узнал, что этот мужчина продолжает заниматься с посохом и у себя дома, в Москве. Отек ноги прошел! Но самое главное — у него улучшилось зрение, и он отказался от очков. Сказались эти упражнения и на его терапевтической практике — дела заметно пошли в гору. Теперь он ежедневно уделяет практике работы с посохом 10–20 минут, понимая, что это время работает на него не только в плане сохранения здоровья, но и в развитии, укрупнении его бизнеса.

Как-то у меня [illegible] консультировал еще совсем молодой человек. [illegible] Его живые пытливые глаза диссонировали с [illegible] полнеющееся, толстое и неуклюжее — [illegible]. Тема занятий касалась искусства [illegible] и не затрагивала практику работы с посохом. Однако, [illegible] доверие ко мне, Александр поинтересовался, есть ли в арсенале моих методов нечто, что могло бы помочь ему похудеть. Я порекомендовал ему упражнения с посохом и [illegible] консультации все подробно объяснил и показал. И что вы думаете? Уже через шесть месяцев Александр стал настоящим атлетом с широкими плечами и узкой талией, а новые физические возможности и новые мысли, которые появились у него в голове, в свою очередь позволили ему сменить работу и в значительной мере увеличить свою финансовую состоятельность!

Женщина, менеджер крупной авиастроительной компании, пришла ко мне с просьбой помочь наладить семейные отношения. Помимо прочих рекомендаций я объяснил ей, как следует работать с посохом, уделив максимум внимания стойке и психической работе. В результате тренинга она стала спокойнее, мудрее, улучшилось самочувствие, фигура стала более стройной и подтянутой. Нужно ли добавлять, что в ее семье появились гармония и полное взаимопонимание!

Современная наука объясняет феномен «скачкообразных процессов» (оздоровления, очищения сознания, снятия стрессов за 7–10 дней) следующим образом. Спинной мозг эволюционно гораздо старше головного, поэтому обрабатывает информацию быстрее в 10 000 раз. Мозжечок же выполняет роль своеобразного переключателя: при определенных упражнениях с посохом (вращение посоха вокруг шеи, удержание баланса посоха на вытянутой руке или ноге и т. д.), когда поток информации к сенсорным системам существенно возрастает, у тренирующегося скачкообразно «включается в работу» спинной мозг, повышая тем самым шансы человека на выживание (например, в социальном плане — бизнесе). А поскольку под интеллектом понимается скорость обработки информации, то таким образом происходит его тренировка, и, как следствие, развиваются когнитивные (познавательные) функции мозга.

Упражнения с посохом на улучшение просты. Просты настолько, что подавляющее большинство людей даже не утруждают себя их выполнением. Имея, эти люди часто жалуются на цены, здоровье или спотыкаются на ровном месте — и в прямом и в переносном смысле. Оставьте дискуссии о рациональности и эффективности этих упражнений. Люди издавна обсуждают вопрос, что же такое жизнь, но сегодня они ничуть не ближе к ответу, чем десять тысяч лет назад. Человек, который хочет быть богатым, не должен беспокоиться об определениях. Он должен думать только о том, как овладеть искусством жить богато — с Богом в душе, имея при этом приличное состояние.

Упражнение «пойше»

Это упражнение двойное. Сначала необходимо овладеть техникой вращения посоха вокруг пояса и только потом — вращением вокруг талии. Отсюда и название: пойше — пояс-шея.

Сперва приобретите посох. Каким он должен быть, вы уже знаете. Не следует укорачивать посох, делая его менее 150 см, даже если вы маленького роста, так как при вращении тогда не будет возникать необходимой инерции. Слишком длинный посох также не годится. Длина более 180 см является уже

классической для боевых искусств, а нам необходим тот самый промежуточный вариант, который обеспечивает стимуляцию работы интеллекта без чрезмерной активизации агрессии.

Не рекомендую использовать в качестве посоха палку от швабры. Во время тренировки по вашему посоху, как по волноводу, будет проходить энергия. Палка от швабры будет проводить ту первоначальную вибрацию, энергию, которая была заложена в нее при изготовлении. Поскольку швабра — орудие уборщицы, а не миллионера, то занимаясь с такой палкой вы можете усилить себе карму малообеспеченного человека, и вместо одних ожиданий получите совершенно противоположный результат.

Исходное положение: встаньте прямо, ноги — на ширине плеч и чуть согнуты в коленях, спина прямая, взгляд — перед собой. Представьте, что вы забетонированы или врыты по пояс в землю. Двумя руками возьмите посох за середину (захват ладоней сверху), держа его перед собой. Начните вращать посох, например, влево, придерживая его левой кистью и от-

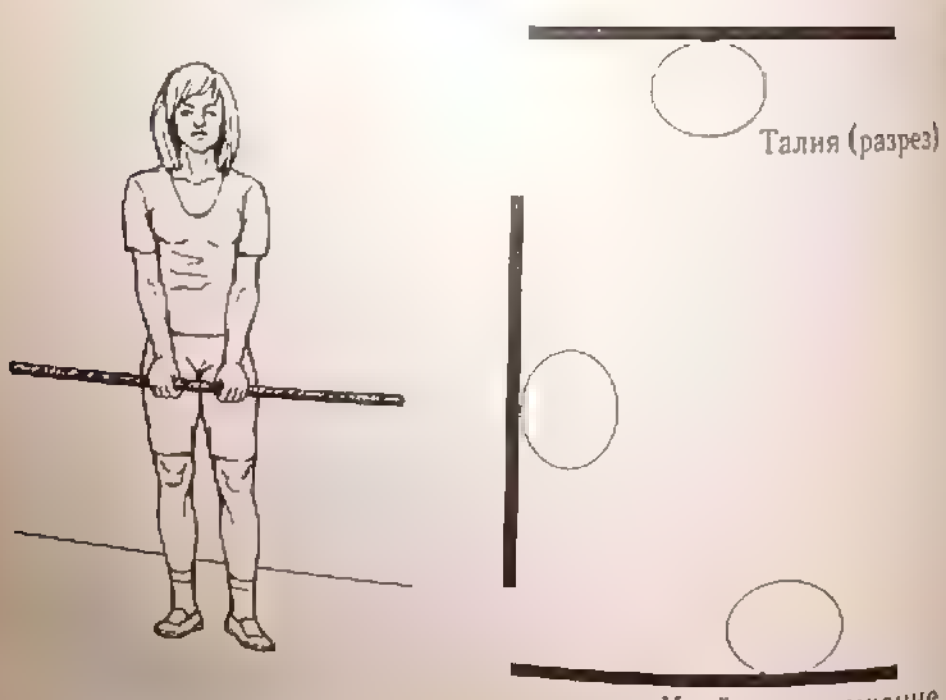


Рис. 6.

...устив правую. Посох должен вращаться вокруг талии, как вокруг оси, строго в горизонтальной плоскости (иначе возможны) ...шибы рук и локтей). Вы отводите левую кисть с посохом в ...вую сторону до тех пор, пока левый конец посоха не будет ...смотреть вправо за вашей спиной. Затем, преодолевая инер...цию, возвращаете левую руку в исходное положение и пере...хватываете посох правой кистью. Движение вправо осуществ...ляется аналогично. После освоения техники можете делать это упражнение быстрее, так, чтобы посох «летал» вокруг вас.

Во время выполнения этого упражнения ...ите за тем, чтобы корпус не раскачивался. Здесь вам приходит на помощь то самое представление, будто ...жны быть в земле по пояс. Начинайте с трех минут, а далее ...ремя до получаса. Прямая спина и неподвижный ...ирование — непременное условие того, что энергия от вращения ...будет через спину-позвоночник переливаться в ...

Просветление может наступить ...ного и ясного мышления, решения ранее неразрешимой проблемы, резкого улучшения самочувствия, обострения ...ения (это говорит об интенсивном очищении ...).

Вращение посоха вокруг ...также, только в исходном положении ...(рис. 7).

Рис. 7.

При вращении посоха вокруг шеи строго следите за тем, чтобы он все время находился в горизонтальной плоскости вращения. Это защитит вас от травм и позволит «включить» спинной мозг в работу над вашими задачами сегодняшнего дня.

Упражнение «посох на руке»

Исходное положение: встаньте прямо, ноги слегка согнуты, ступни расставлены на ширину плеч. Сложите правую кисть и пальцы, как показано на рис. 8. Согните правую руку в локте и установите посох в вертикальное положение, поставив его на кончики указательного и среднего пальцев правой руки. Ваш взгляд при этом должен быть устремлен примерно на середину вертикально стоящего посоха. Цель — удерживать посох в вертикальном положении.

Сначала, выполняя это упражнение, вы будете перемещаться, возможно, «бегать» за посохом. Но позднее, освоив принцип работы, необходимость в этих движениях отпадет. Начинайте с трех минут и постепенно доведите время упражнения до получаса. Чередуйте левую и правую руки, чтобы оба полушария вашего головного мозга развивались одинаково.

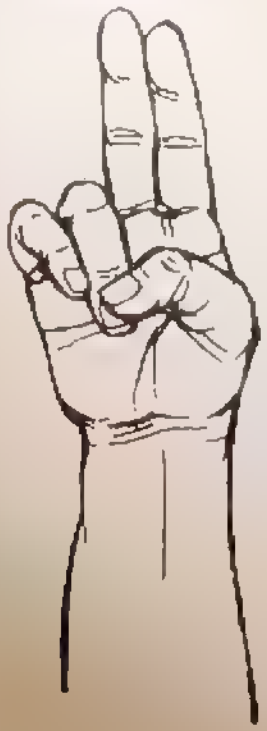


Рис. 8.

Упражнение «посох на ноге»

Исходное положение, как и в предыдущем упражнении. Поднимите согнутую в колене правую ногу над полом примерно на 10 см. Установите посох на место стопы, которое вам кажется наиболее устойчивым. Отталкивайте посох и балансируйте, стоя на левой ноге, стараясь удержать посох в вертикальном положении (рис. 9).

Начните с 12 секунд, а [illegible] до трех минут. Во время тре[illegible]

Упражнения с посохом — индикатор вашего эмоционального состояния

Упражнения с [illegible] лекта, позволяют точно [illegible] ном состоянии вы в данный [illegible] после работы, дома вы [illegible] ты, потом удерживайте [illegible] 3 минуты, затем — 3 минуты [illegible] 12 секунд на правой и левой ноге. Если [illegible] состоянии. Если же с первого раза [illegible] нужен отдых, отпуск или другая р[illegible] но «выматывает» нервы.

Рис. 9.

ФОРМИРОВАНИЕ КАРМЫ

«Если вы хотите свалить большое дерево, нужно пилить ствол, а не дергать за тоненькую веточку».
Выражение финских лесорубов

Ваша задача — почувствовать себя богатым на каждом кармическом уровне

Просто желая богатства, иной человек поступает так, как подметили финские лесорубы, — «дергает за веточки» и без умолку болтает о своем желании. Это знакомое всем нам самовнушение, к сожалению, ни на йоту не приближает человека к объекту его мечтаний. Для того чтобы действительно разбогатеть, необходимо самовнушение кармическое. От обычного оно отличается тем, что в работе участвуют все энергетические уровни структуры кармы, и давление идет на «ствол», в основание нерешенной проблемы. Можно сказать, что таким методом формируется намерение (см. главу «В начале богатства стоит намерение»). Вспомним структуру кармы, состоящую из семи уровней. Ваша задача — почувствовать, осознать себя богатым на каждом уровне. Делать это нужно по следующей схеме.

УПРАЖНЕНИЕ ПО КОРРЕКТИРОВКЕ КАРМЫ В НАПРАВЛЕНИИ ДЕНЕГ

Работа с физическим уровнем

Уединитесь в спокойном месте. Утром это может быть комната, где вы обычно занимаетесь медитацией или физическими упражнениями, а вечером — постель. Точно определите сумму денег, которую вы хотите иметь, и время, когда вы планируете ею обладать. Примите любую удобную для себя позу. Отпустите все мышечные зажимы. Закройте глаза и постарайтесь мысленно увидеть эти деньги. Подключите сюда образ богатого человека — себя в финансовом будущем, который вы создали ранее. Определите, где вы работаете, какой пост занимаете, чему посвящаете свое время. Постарайтесь увидеть это как можно более [illegible]. Затем или одновременно ощутите то же самое всеми остальными органами чувств. Почувствуйте, как в ваших руках шелестят новехонькие банкноты, как вам комфортно в новом дорогом костюме. Ваш нос должен уловить запах денег, элитного парфюма, других городов и стран, свежего морского воздуха, которым вы с упоением вдыхаете, стоя на палубе собственной яхты. Уши — услышать, как вы беседуете на официальном приеме, отдаете распоряжения подчиненным, заключаете наиболее выгодные контракты, как взлетает самолет, несущий вас на престижный курорт в какой-нибудь экзотический уголок планеты. Во рту вы должны ощущать вкус нежнейших деликатесов, превосходных напитков. Одним словом, рисуйте в своем воображении всевозможные ситуации, которые наиболее всего соответствуют статусу богатого человека, не ограничивая себя ни в чем. Чем более детально вы будете представлять себе эти сцены, тем больше у вас шансов достичь желаемой цели.

Работа с сексуальным уровнем

На втором — сексуальном — уровне кармы в ходе своей медитации вы должны ощущать все те изменения, кото-

рые коснуться вашей половой сферы, когда вы станете богаты. Повторяю — здесь фантазии совершенно вольные. Например, в настоящее время человек живет в тесной «хрущевке», и на сексуальном уровне кармы у него такая ситуация: во время секса и он, и она стесняются стонать, кричать, дать волю своим чувствам, вести себя раскованно, потому что за стеной находятся дети или пожилые родители. В медитации этому человеку необходимо представить и почувствовать, как он занимается любовью в огромном собственном особняке, в роскошно обставленной уединенной спальне, стены которой не пропускают ни единого звука, на широкой кровати или шикарном ковре с длинным мягким ворсом.

Работа с психоэмоциональным уровнем

На третьем уровне кармы — психоэмоциональном — у вас должно быть уже не желание, а НАМЕРЕНИЕ, то есть полное отсутствие даже малейших колебаний по поводу своего обогащения в определенных размерах и к определенному сроку.

Работа с уровнем денег

Медитация-самовнушение на четвертом уровне — уровне денег — должна еще раз конкретизировать сумму желаемого богатства и меру ответственности за нее. Например, чтобы заработать эти деньги, вы на некоторое время лишите себя каких-то удовольствий, отдав предпочтение поиску новых возможностей, напряженной работе, изобретательству и т. п.

Работа с уровнем знания

Самовнушение на уровне знания в чем-то пересекается с работой, описанной в предыдущей главе. Однако попробуйте добавить к своим размышлениям всевозможные варианты получения денег (кроме, естественно, криминальных). Знания, за которые вам могут заплатить, касаются самых различных областей, поэтому фантазируйте смелее.

Работа с уровнем власти

Медитация на шестом уровне — уровне власти — напоминает составление бизнес-плана. Подробно опишите в своем воображении, чем вы собираетесь заниматься, как будете осуществлять торговлю или производство, какие предоставлять услуги.

Работа с уровнем веры

На [illegible] уровне веры может быть [illegible] примеры [illegible]. [illegible] ой и сердцем я верю, что буду иметь [illegible] жизни. Моя вера безгранична. [illegible] деньги и [illegible] я ощутил этот [illegible].

Эту медитацию [illegible] ежедневно, утром и [illegible] длиться не менее трех [illegible]. Если у вас [illegible] менее трех минут [illegible], чтобы заполнить [illegible] если, начав [illegible] не продолжительность [illegible].

СИЛА УБЕЖДЕНИЯ ПРОПОРЦИОНАЛЬНА СТЕПЕНИ ВКЛЮЧЕННОСТИ В ПРОЦЕСС УБЕЖДЕНИЯ ВСЕХ УРОВНЕЙ КАРМЫ

Для того чтобы разбогатеть, нужна команда — люди, которые поверят в успех вашей цели, и будут работать с вами и на вас. Но поверят они лишь в том случае, если вы сможете их убедить. Для начала — история.

В жизни мы сплошь и рядом сталкиваемся с многоуровневым сетевым маркетингом (MLM — multi level marketing) — косметика, страхование, «Гербалайф»... Все эти организации

действуют, существуют и процветают только благодаря силе убеждения ее рядовых членов. Система здесь следующая. Сначала новичков приглашают на собрание-семинар, где подробно рассказывают, как можно «быстро и легко» заработать большие деньги. Но для того чтобы начать действовать, необходимо либо внести денежный взнос, либо выкупить товар, косметику, например, и далее предлагать услуги фирмы другим людям. На семинаре обязательно подчеркивается, что все свои затраты человек непременно окупит, распространив услугу (товар) фирмы четырем людям, а дальше «сама собой» автоматически пойдет чистая прибыль. Как правило, подавляющее большинство присутствующих на этом семинаре соглашаются с этими доводами и вступают в организацию. Так произошло и с двумя женщинами, о которых я хочу вам рассказать, — Ириной и Таисией.

Ирина — очень интеллектуальная и волевая, бывшая сотрудница НИИ, имеющая весьма широкий круг знакомых и друзей, в то время была без работы. Таисия — певунья и хохотушка, приехала из провинции и в городе почти никого не знала, ранее бизнесом не занималась, но очень хотела бы попробовать. Эти женщины одновременно подписали соглашение с MLM-фирмой. Ирина сразу же начала распространять услугу фирмы среди своих знакомых, но от всех получила отказы — не сумела убедить, а к посторонним, чужим людям, случайным знакомым она обращаться побоялась, постеснялась. Через месяц женщина поняла, что эта работа не для нее и свернула все свои дела.

Совсем иначе произошло с Таисией. Несмотря на то что она приехала в Петербург из провинции, страха перед знакомствами со случайными прохожими у нее не было. Она спокойно подходила к незнакомым людям, рассказывала им об услугах своей фирмы, и уже через месяц распространила столько услуг, что получила повышение и сейчас работает в руководящем звене этой фирмы.

Почему эти истории так разнятся между собой? Ведь стартовые внешние условия были явно в пользу Ирины (хорошее образование, широкий круг знакомых). А дело в том, что внутренне она была совершенно не готова к этому бизнесу. Семинар ее заинтересовал, дал толчок, но полностью не убедил, не

...пролитал на уровне кармы, как это произошло с Таисией. По-
...этому, когда Ирина говорила об услугах фирмы, люди получа-
...ли от нее только лишь «голое» знание, а этого мало. Когда же
...открывала рот Таисия, люди сразу же ощущали всю привле-
...кательность услуг фирмы, так как эта женщина передавала
...им весь спектр энергетической структуры кармы этой услуги
...в будущего обогащения.

Можно сказать, что Ирина [illegible] Таисия входи-
...ла в состояние медитации и оттуда, сверху, черпала энергию
...для своих слов. Ирина же [illegible] находить в изме-
...ненное состояние сознания [illegible] Таисия
...интеллект собеседника [illegible]
...ке. Убеждение произ[illegible]
...ях своей структуры [illegible]

Итак, чтобы создать команду, убедить кого-нибудь поступить так, как вам хочется, эти люди должны почувствовать в себе некие изменения. [illegible] говорили о ваших идеях. И вот теперь [illegible]. Убедительно это будет в том случае, [illegible] будете в эти идеи верить, верить без каких-либо [illegible]. Ваша вера будет передана не только словами, [illegible] невербальными расчетами, но в первую очередь — [illegible].

Поэтому перед тем, как [illegible] кого-либо убеждать, научитесь [illegible] изменять сознание, входить в состояние [illegible] руководители, и оттуда, из этого состояния, убеждайте людей.

ВЛИЯНИЕ СЕКСУАЛЬНОЙ ЭНЕРГИИ НА ДЕНЬГИ

Мой скромный опыт участия в бизнесе подтверждает давно установленный факт: наиболее успешными продавцами и предпринимателями оказываются люди с повышенной сексуальностью. Фактор личности, называемый часто «привлекательностью» или «притягательностью» — не что иное, как сексуальная энергия. Сексуальные, чувственные люди обычно очень привлекательны и выделяются на фоне всех остальных. Можно сказать, что сейчас сексуальная энергия стала основным двигателем экономики. Практически все товары и услуги рекламируются с обязательным участием моделей обоих полов — людей с повышенной сексуальностью, а значит, очень привлекательных.

Тот, кто осознает всю мощь этой чудодейственной силы и может развить и усовершенствовать ее, будет обладать огромным преимуществом перед другими людьми. В общем-то во всех предыдущих главах я так или иначе упоминал о сексуальной энергии. Помните, как возникают деньги? Благодаря разнице потенциалов (глава «Главный секрет возникновения денег»). Поэтому человек с высоким уровнем сексуальной энергии всегда будет, что называется, «при деньгах». Такой человек никогда не «опускает руки», не обвиняет в неудачах других, а работа-

ет с самим собой. Чувственные сексуальные люди всегда целеустремленны, сконцентрированы. Они прекрасно понимают закон: сколько вкладываешь, столько и получаешь. И, конечно же, эти люди очень убедительны в словах, жестах, мимике и поведении. От них буквально исходит энергия.

Вот как говорит о сексуальной энергии просветленный Мастер нашего времени Бхагаван Ошо Раджниш. «Сексуальная энергия — это одно из названий жизненной силы. Слово «секс» заклеймено религиями, но на самом деле в нем нет ничего плохого. Это — сама жизнь, наша творческая энергия. Когда художник создает картину, или поэт пишет стихотворение, или музыкант играет, или танцор танцует, — все это выражения жизненной силы. Науки, искусства рождаются из сексуальной энергии. Из нее произошло все, что человек создал на Земле. Сексуальная энергия может иметь много метаморфоз: в самой нижней точке — это биология, в самой высшей — духовность. И, вероятно, самыми сексуальными людьми являются те, кого я называю просветленными. — Мастера и просветленные, — все они преисполнены жизненной энергией. В сексуальной энергии заключен потенциал нашего духовного роста. Добиться успеха, богатства, стать настоящим Мастером своего дела, достичь просветления можно лишь благодаря своей сексуальной энергии. Три десятилетия я исследовал самые разные книги, старинные описания Тибета, Ладакха, Китая, Японии, Индии, — и искал только одно, был ли когда-нибудь просветленным человек, страдающий половым бессилием. Такое событие нигде не отмечено. Ни один импотент не становился великим поэтом, или великим певцом, или великим скульптором, или великим ученым. В чем проблема импотента? У него просто-напросто нет жизненной энергии, поэтому он ничего не может создать».

Чтобы глубже понять влияние сексуальной энергии на успех и приобретение денег, давайте рассмотрим, как эта энергия сообщается людям, с которыми вы взаимодействуете.

1. Рукопожатие. Любое прикосновение одного человека к другому показывает наличие «притягательности» или ее отсутствие. Если вы никогда этого не осознавали, то проведите «эксперимент», и вы мгновенно убедитесь в правдивости моих слов.

2. Внешний вид. Сексуальные люди, как правило, чрезвычайно внимательно следят за своей внешностью. Они тщательно подбирают одежду, чтобы подчеркнуть свои природные данные, а их движения, походка легки, изящны и естественны.

3. Голос. Притягательность или сексуальная энергия всегда придает особую окраску голосу, делая его мелодичным и приятным на слух.

4. Запах. Этот фактор, скорее, действует на подсознание, чем фиксируется сознанием. Однако феромоны и атмовитамины, излучаемые высокосексуальными людьми, тут же воспринимаются окружающими и являются дополнительными условиями высокой притягательности их слов и убеждений.

5. «Внутренние вибрации». Сексуально одаренные люди примешивают в свои мысли, чувства, жесты сексуальную энергию, чем сознательно или бессознательно влияют на окружающих.

Заметьте, что принимая на работу служащих, менеджеры по персоналу первым делом оценивают их привлекательность (особенно это выражено в шоу-бизнесе), усматривая в этом важнейшее условие для успешного развития своего дела. Как я уже говорил выше, у людей зажатых или не обладающих большим количеством сексуальной энергии никогда и ни в чем не бывает воодушевления, поэтому они не могут воодушевить и других. А энергичность, энтузиазм — одно из самых необходимых для продавцов и предпринимателей качеств, в чем бы ни состоял их бизнес.

Люди могут оказать воздействие на других лишь тогда, когда обращаются непосредственно к их чувствам. Это доказывает, что сексуальная энергия, как средство влияния на людей, очень важна в бизнесе. Лучшие предприниматели, талантливые от рождения, становятся мастерами своего дела, если свою сексуальную энергию преобразуют, сублимируют в воодушевление. Причем не имеет значения, сознательно они это делают или нет.

Связь банковского дела с желанием понравиться

Однажды, просматривая журнал «Карьера», я отметил тот факт, что практически все молодые банкиры, по-

...литики, бизнесмены достигли своего положения благодаря сексуальному чувству...

Молодого человека по имени Игорь бросила девушка, возмущенная тем, что у него не хватает денег водить ее по ночным клубам. При расставании Игорь пообещал, что скоро сделается банкиром, но уже не станет возобновлять с ней отношения. Мотивация была настолько сильной, что Игорь в течение двух лет действительно организовал банковское дело, его банк пережил кризис 1998 года и теперь этот мужчина счастливо женат, но на другой женщине.

И таких случаев миллионы, друг от друга они отличаются лишь масштабами новоприобретенных финансовых состояний — от банковского капитала до мелкого предпринимательства. Однако все эти случаи объединяет одно желание понравиться женщине. Уберите женщин из жизни этих достигших успеха мужчин, и их богатство станет для них бессмысленным и бесполезным.

Предприниматель, бизнесмен, который умеет преобразовать свою страсть и перевести ее в область секса на потенциальных покупателей или партнеров, с таким же воодушевлением, как если бы он занимался любовью, заранее обречен на успех. И в большинстве случаев именно так и происходит, хотя, как правило, человек не задумывается над тем, что он преобразует свою сексуальную энергию, а тем более, как он это делает.

Преобразование сексуальной энергии

С точки зрения структуры кармы происходит следующее. Максимальное увеличение уровня энергии на втором уровне (сексуальность) перерастает в воодушевление — это психоэмоциональный третий уровень кармы. При достижении достаточного количества энергии на этом третьем уровне она переходит на следующий — четвертый уровень денег, а это и есть законное вознаграждение за «проделанную работу» — сублимация сексуальной энергии.

Ниже я привожу даосские упражнения для мужчин и женщин, которые при регулярном выполнении повышают уровень сексуальности, пробуждают сексуальную энергию. Да-

лее приготовьтесь к тому, что эту энергию нужно будет сублимировать, а для этого понадобится сильная воля и настойчивость. У тех, кто понимает истинную ценность сексуальности, работа над собой шаг за шагом воспитает способности, необходимые для достижения финансового успеха.

ДАОССКИЕ УПРАЖНЕНИЯ, ПОВЫШАЮЩИЕ УРОВЕНЬ СЕКСУАЛЬНОСТИ

Брюшное дыхание

Сядьте на стул. Спина прямая. Стопы плотно прижаты к полу и стоят на ширине плеч. Положите кисти рук на пупок и расслабьте плечи. Сделайте вдох через нос и ощутите, как нижняя часть живота расширяется в области пупка и выпячивается наружу. Диафрагма при этом тоже опустится (рис. 10). Оставляя грудную клетку расслабленной, с той же силой выдохните воздух, втянув нижнюю часть живота, будто вы стараетесь притянуть пупок к спине. Повторите упражнение 18–36 раз.

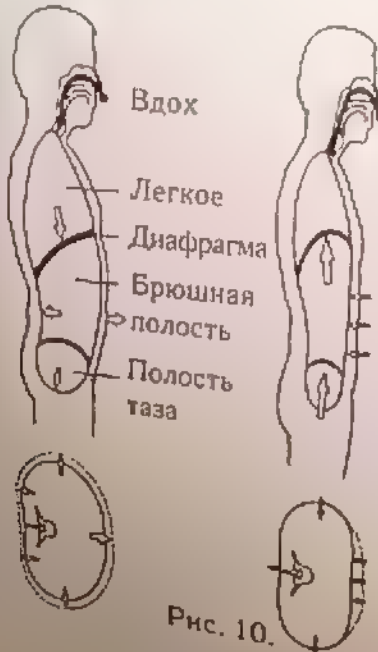


Рис. 10.

Брюшной смех

Брюшной смех — это искренний смех, который заставляет сотрясаться весь живот и вполне может заменить брюшное дыхание. Это изумительное упражнение будет наполнять вас энергией, которую вы позднее сможете перемещать по телу и достигать не только прекрасного самочувствия, но и более полного оргазма.

Сядьте на стул, держа спину прямой и расположив стопы на полу на ширине плеч. Положите кисти рук на живот и начните смеяться так, чтобы смех исходил от живота. Ощутите, как вибрирует ваш живот. Смейтесь не менее трех минут три раза в день.

Счет до ста

Медленно вдохните, расширив живот, а затем — медленно выдохните, с [illegible] Начните считать от одного до ста, думая [illegible] дыхании. Если вы отвлеклись и сбились со счета, начните считать заново. Упражнение нужно выполнять два раза в день до тех пор, пока вы не сможете без труда, не отвлекаясь на посторонние мысли, доходить в счете до ста.

Увеличение способности к концентрации

Это упражнение почти в точности повторяет брюшное дыхание, которое вы только что освоили. Разница заключается лишь в том, что здесь необходимо считать дыхательные циклы (вдох-выдох), не позволяя своему сознанию отвлекаться. Если это произошло, начните счет сначала.

Прерывание мочеиспускания (для мужчин)

Прерывание мочеиспускания — это первый акт контроля за своим телом, который вы освоили еще будучи ребенком. А теперь ваше умение контролировать мочеиспуска-

ние поможет научиться накапливать сексуальную энергию и контролировать эякуляцию.

Когда вы совсем близки к мочеиспусканию, встаньте на цыпочки и, если это необходимо, упритесь руками в стену. Сделайте глубокий вдох, а потом медленно выдохните и с силой выталкивайте мочу, стиснув зубы и подтянув вверх промежность. Затем вдохните и сократите мышцы таза, чтобы прервать истечение мочи. Сделайте выдох и снова начните мочеиспускание. Повторяйте это от 3 до 6 раз или пока не иссякнет струя.

Прерывание мочеиспускания (для женщин)

Сделайте глубокий вдох, а затем интенсивный выдох, одновременно выталкивая мочу. Вдохните и напрягите свою лонно-копчиковую мышцу (см. примечание), прерывая поток мочи. Мышцы живота и ног при этом должны быть расслаблены. Выдыхайте и снова начните мочеиспускание. Повторяйте указанные действия до тех пор, пока не закончите мочиться.

Тренировка лонно-копчиковой мышцы (для мужчин)

Сделайте глубокий вдох и сконцентрируйте внимание на предстательной железе, промежности и анусе. На выдохе сожмите лонно-копчиковую мышцу, расположенную вокруг предстательной железы и ануса, одновременно сокращая мышцы вокруг глаз и рта. Вдохните и расслабьтесь, расслабив лонно-копчиковую мышцу и мышцы вокруг глаз и рта. Повторите упражнение 9–36 раз, напрягая мышцы во время выдоха и расслабляя их во время вдоха.

Тренировка лонно-копчиковой мышцы (для женщин)

Сделайте вдох и сконцентрируйте внимание на влагалище. Выдыхая, напрягите лонно-копчиковую мышцу и

...вокруг сфинктера. Вдохните и расслабьтесь, расслабив ...ковую мышцу и мышцы сфинктера. Повторите этот ...от девяти до тридцати шести раз, напрягая мышцы при ...и расслабляя при вдохе.

...Наиболее легкий способ определить место ...ного мышечного мышцы — прекращение ...мышцы влагалища во время ...ом. Мышца живо ...ем, если вы ее ...расслабьтесь. Не старайтесь ...мышцу, не напрягайте ягодицы, живот или мышцы бедер. Если у вас есть ..., это может помочь прекратить мочеиспускание, а затем начать вновь. Однако это совсем не значит, что ее не нужно тренировать. Благодаря ...ям с этим ... сексуальное ...ление, ук... предупреждение (устранение) ...ей мочеиспускания ... и предполагают выделяться, значит лонно-копчиковая мышца у вас слабая. В этом ...случае беспокоиться ... В процессе практики она очень скоро окрепнет. Поначалу при приостановке струи мочи вы ... Это нормальное явление, которое, если только у вас нет какой-либо инфекции, исчезнет ... неделю. При наличии ...ремени этой процедурой ... месяцы, пока вы не посетите врача и не ... диагноза.

Прохладное вытягивание (для мужчин)

Возьмите ... в горсть и разогрейте так, чтобы появилось ... ощущение, покалывание или возбуждение. Сделайте вдох и поднимите вверх мышцы вокруг яичек, промежности и ануса. Одновременно мысленно представьте, что вы понемногу вытягиваете сексуальную энергию из яичек к промежности, ануса и копчику. Выдохните и расслабьте мышцы, удерживая внимание на возрастающей сексуальной энергии. Продолжайте вдыхать, подтягивая мышцы, а потом выдыхать и расслабляться, пока не почувствуете интенсивное тепло или покалывание в области промежности. Если вы можете двигать эту энергию, используйте в качестве проводника позвоночник, вытягивая энергию из яичек и обла-

сти промежности к основанию черепа. Перемещению энергии из позвоночника в голову поможет легкое втягивание подбородка. Проделывайте это 5–10 минут или до тех пор, пока у вас не появится ощущение света или покалывания в голове. Попробуйте сознательным усилием заставить сексуальную энергию циркулировать внутри головы.

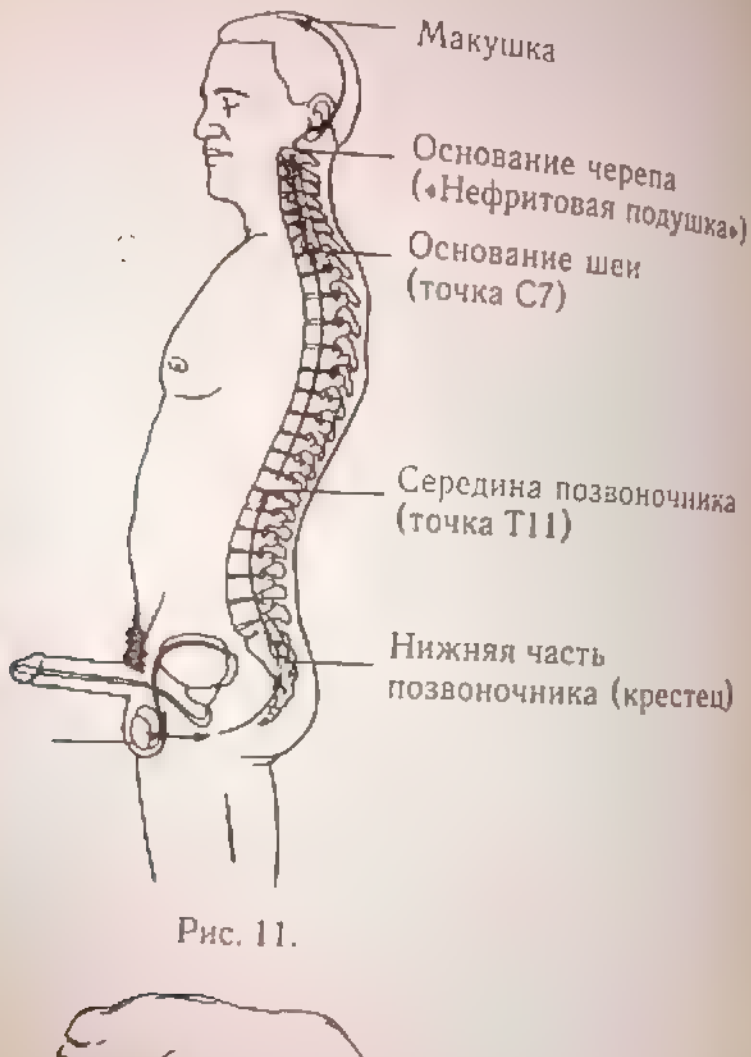


Рис. 11.

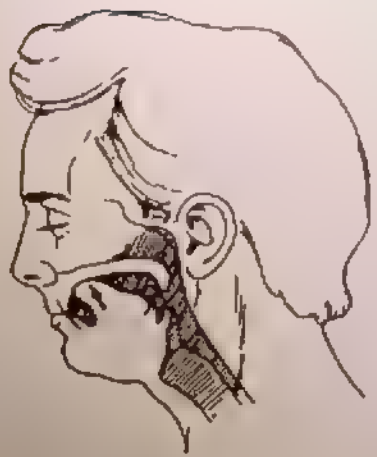


Рис. 12.

Подошва

Рис. 13

Заканчивая тренировку, обязательно прикоснитесь языком к небу в 1–1,5 см от переносицы, и держите его округленным книзу (рис. 12). Это необходимо, что энергия могла стечь к тупику, где она может быть [illegible]. Если вы при этом же почувствуете в себе избыток энергии, [illegible] брюшную полость, а при выдохе проведите энергию вниз, к кончикам пальцев и подошвам ног (рис. 13).

Примечание. Сексуальная энергия, которую вы будете перемещать по всему телу, [illegible], которые вы испытываете в данный момент. [illegible] упражнению нельзя приступать в состоянии гнева, обиды или другой сильной негативной эмоции. Кроме этого, упражнение нельзя практиковать, если вы очень устали.

Укрепление влагалища (для женщин)

Аналогично предыдущим, цель данного упражнения — накопить сексуальную энергию и получать большее сексуальное удовольствие.

В положении стоя или лежа введите во влагалище каменное яйцо на нитке, оставив ее конец снаружи. Если вы чувствуете, что влагалище недостаточно увлажнено, вы можете смочить яйцо водой или слюной. Стисните лонно-копчиковую мышцу и втяните яйцо во влагалище, а затем слегка поднатужьтесь и вытолкните яйцо обратно, к выходу из влагалища. Повторите указанные движения 9, 18 или 36 раз. Закончив

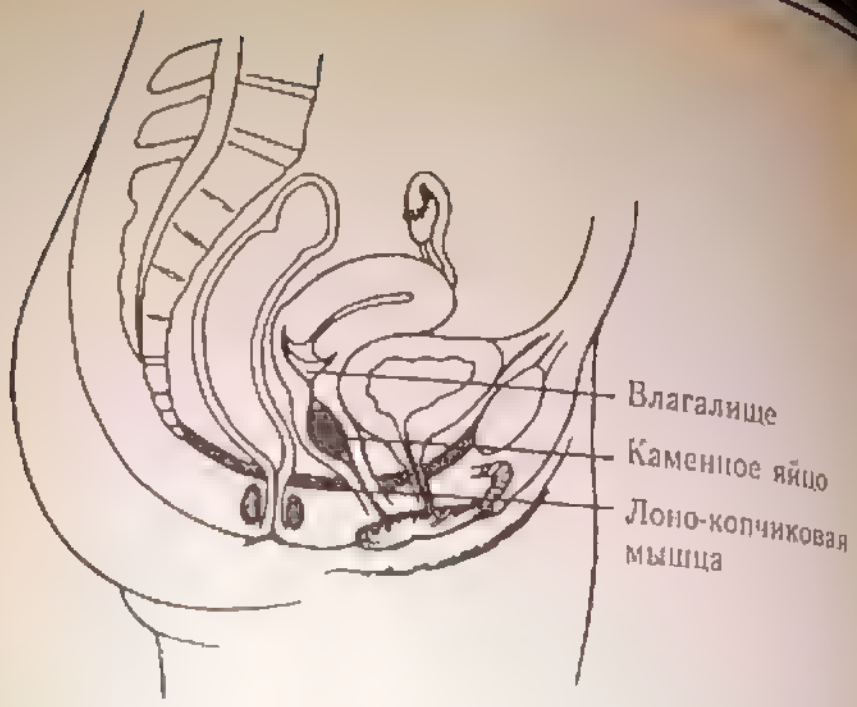


Рис. 14

упражнение, поднатужьтесь посильнее и вытолкните яйцо наружу или вытяните за нитку.

Примечание. Перед первым использованием яйцо нужно простерилизовать, прокипятив в течение 10 минут или опустив на 10 минут в 10% раствор хлорной извести, а затем хорошо сполоснуть. В дальнейшем вы можете просто мыть его водой с мылом или окунать в уксусный раствор.

Углубление оргазмов (для женщин)

Сначала мысленно представьте свою матку (рис. 15), чтобы сильнее соединиться с ней и сознанием, и телом.

Затем нужно определить, где она находится. Для этого поместите большие пальцы рук на пупок так, чтобы из указательных пальцев обеих рук образовался треугольник (рис. 16).

Указательные пальцы будут соприкасаться на уровне вашей матки, размер которой равен примерно размеру сливы. Там, где находятся кончики ваших мизинцев, расположены яичники. Сделайте вдох, а на выдохе немного напрягите мышцы глаз и рта и почувствуйте, как сжимается глубоко внутри вас задняя часть вашего влагалища. Если вы все делаете правильно, глубоко внутри вы почувствуете легкие оргазмические ощущения.

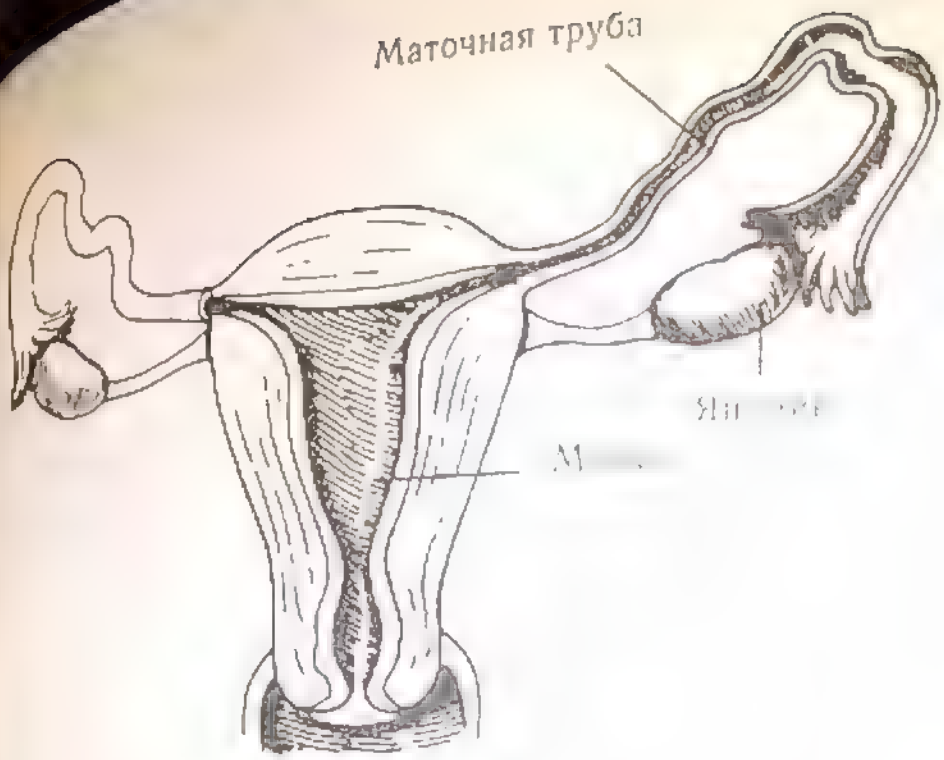


Рис. 15

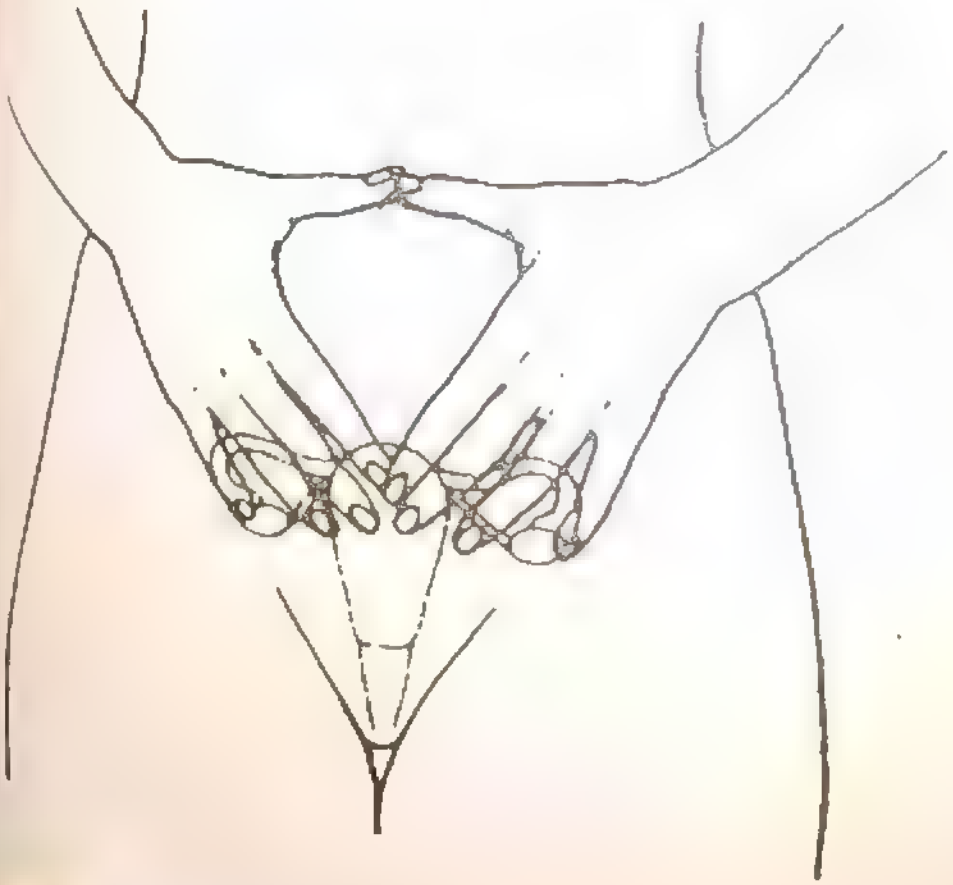


Рис. 16.

Большое вытягивание (для женщин)

Мысленно представьте себе свои влагалище и клитор (если нужно, предварительно рассмотрите их в зеркало). Легонько прикасайтесь к половым губам и клитору до тех пор, пока не начнете возбуждаться. Вдохните, а на выдохе слегка напрягите мышцы влагалища, стискивая клитор. Сделайте вдох и расслабьтесь, представив, как ваше влагалище расширяется подобно раскрывающемуся бутону. Повторите выдох-сжатие-вдох-расслабление 9–36 раз. Представьте, как подобно цветам, раскрывается ваши матка и яичники. Когда вы почувствуете, что сексуальная энергия начинает в вас расширяться, расслабьтесь и проведите ее к копчику и крестцу, а потом — вдоль позвоночника к голове (рис. 17).

Далее дайте вашей оргазмической энергии свободно стечь вниз по всему телу или направьте ее в ту часть тела или орган, которые нуждаются в исцелении или укреплении.

Рис. 17.

ВНУТРЕННЯЯ СИЛА И БОГАТСТВО

«Слаб духом тот, кому [illegible] по силам».
Сенека

Как вы думаете, зачем человеку нужна сила? Для того чтобы ее можно было НЕ ПРИМЕНЯТЬ. Удивлены? Человек, обладающий большой личной силой, вызывает доверие. Этому человеку нет необходимости хитрить и обманывать. Он силен на всех уровнях кармы, а значит, может нести ответственность за свои слова и поступки. Вы всегда можете добиться того, что вам нужно, от людей, личная сила которых меньше, чем у вас. Если человек слаб, он будет соглашаться на невыгодные условия и уступать там, где нужно отстаивать свои интересы. И наоборот, — противостоять человеку, который вас сильнее, практически невозможно.

Хотите жить тяжело — продолжайте много работать

Чем внутренне вы сильнее, тем легче вам достается то, чего вы хотите. Поэтому тяжело работают и очень уста-

ют при этом только слабые люди. Сильные же делают все легко и практически никогда не устают. Вывод? Хотите жить легко — наращивайте личную силу, хотите жить тяжело — продолжайте много работать. Чем выше личная сила человека, тем больше у него возможностей, а чем меньше силы, тем больше ограничений. Приведу пример из области оздоровления.

Вы, вероятно, слышали об оздоровительной системе Бутейко. Заключается она в том, что человек волевым усилием ограничивает свое дыхание, благодаря чему проходит более двухсот болезней, в том числе — бронхиальная астма. В этой системе применяется специальная несложная методика, опирающаяся на волевое усилие человека, то есть на его ЛИЧНУЮ СИЛУ. Приступ астмы снимается всего за несколько минут. Так вот, для того чтобы использовать методику Бутейко, необходима личная сила. Но статистика говорит, что только 20% больных доводят дело до конца и обретают здоровье. Остальные бросают упражнения и опять начинают пить таблетки. Вдумайтесь: даже в отношении собственного здоровья только 20% людей могут применить личную силу!

Если говорить о вкладе интеллекта в личную силу, то блуждание разума ее растрачивает, а концентрация — накапливает. Если мы хотя бы немного последим за собой, то обнаружим, что непрерывно ведем диалог с самим собой, и эта мысленная болтовня истощает наши силы. Управлять своим вниманием способен далеко не каждый, но на самом деле — это первый шаг к остановке внутреннего диалога, которая в свою очередь делает возможным концентрацию на одном вопросе, проблеме. А при достаточно долгой концентрации не существует такой проблемы, которую нельзя было бы решить. Любые способности, в том числе — необычные, власть духовной силы человека над физическим миром, возникают лишь после того, как внимание достаточно долго удерживается на одном объекте.

Итак, чтобы обрести личную силу, нужно постоянно тренировать ее подобно мышце. Как гласит закон Ламарка, — орган, который не упражняется, — атрофируется, исчезает в процессе эволюции. Для этого я хочу предложить вам несколько упражнений.

Тренировка личной силы: медитация на свечу

Перед вами классическое йоговское упражнение, направленное на остановку внутреннего диалога, — первый шаг к управлению своим вниманием.

Зажгите свечу и расположите ее на уровне глаз на расстоянии 40–60 см. Примите удобную позу — сидя или лежа, расслабьтесь и сосредоточьтесь на пламени. Представьте, что для вас в мире существует только эта свеча и ничего, кроме нее. Вы и пламя — одно целое. Как только глаза устанут, закройте их и сосредоточьтесь на светлом пятне, остающемся на сетчатке. Потом и вовсе смотрите на свечу через закрытые веки. Ваши мысли должны быть только о свече или о ее пламени. Когда глаза отдохнут, откройте их и продолжайте созерцать свечу.

Упражнение следует выполнять ежедневно в течение 15–20 минут.

Тренировка личной силы: пять медитативных упражнений для развития памяти

«Причем здесь развитие памяти?» — возможно, удивитесь вы. Дело в том, что мысль — это тоже энергия, вернее, — энергоинформационная структура. Если человек будет тренировать свою память, то ему откроется доступ ко всей информации, хранящейся как в его собственной голове, так и в окружающем мире. Результат? Множество новых интересных идей, проектов, открытий, быстрое нахождение выхода из сложнейших ситуаций и, конечно же, понимание истинных причин своих проблем.

Уединитесь в комнате, закройте глаза и попробуйте без каких-либо усилий погрузиться в свое прошлое, вспомнив при этом:

- понравившуюся мелодию, которую вы когда-то слышали; попытайтесь мысленно воссоздавать ее в течение 30–60 секунд; желательно вспомнить имя композитора и время написания этого музыкального произведения;

• какой-либо загадочный знак или символ, воссоздав в памяти его детали и размышляя о его значении;

• молитву, размышляя о ее значении и воздействии;

• комбинации цифр, даты рождения великих людей или даты исторических событий;

• красивый пейзаж, который вы видели в реальности или на картине, вспоминая при этом различные детали; затем представьте, что вы находитесь в этом месте, наслаждаетесь солнечными лучами и свежим воздухом, лежите на мягкой зеленой траве и испытываете радость.

При выходе из медитации не спешите покидать глубины памяти. Перед тем как открыть глаза, 3–6 раз прочитайте мантру АУМ, мысленно представляя, как негативные факторы, сопутствующие вспоминаемому объекту, и дурные кармические связи из прошлого уносятся прочь и больше на вас не влияют. Лучше всего вспоминать позитивные события из вашего прошлого, не загрязняя свой дальнейший жизненный путь негативными впечатлениями

Тренировка личной силы: медитация на музыку

Увидеть энергию большинство из нас не в состоянии. Однако услышать может каждый! Любая музыка — это материальная форма тонких Космических вибраций. Медитация на музыку разовьет в вас ассоциативное и логическое мышление, подарит чувство красоты и умиротворение.

Уединитесь. Включите любимую музыку. Лягте, не перекрещивая рук и ног, закройте глаза, расслабьтесь и сосредоточьтесь на ней. Начинать лучше всего с классики или простых медленных композиций, которые не вызывают бурных эмоций, а впоследствии при желании можно перейти даже к рок-музыке. Мелодию, которую вы слышите, сразу же мысленно переводите в цветовые оттенки — яркие цветные вспышки, круги и т. д. Например, высокочастотным звукам может соответствовать ультрафиолетовая часть спектра, а низкочастотным — инфракрасная. Кроме этого, высокие звуки, как правило, ассоциируются с чем-то светлым и радостным, а низкие — с сумерками, печалью, тяжестью.

Тренировка личной силы: медитация на расширение сознания

Благодаря этому упражнению у вас улучшится усвоение любой новой информации, исчезнет резкая категоричность суждений и максимализм, а психика и интеллект станут более активными и гибкими. Исчезнут стереотипы мышления, и вы будете в жизни ориентироваться на более глобальные вещи.

Примите любую удобную позу — сидя или лежа (конечности не перекрещены, спина — прямая), закройте глаза и сосредоточьтесь на своем теле. Попытайтесь как можно четче осознать границы рук, ног, туловища, головы. Представьте свое внутреннее Я в виде физического тела и нескольких энергетических оболочек вокруг него. Затем вообразите, что ваше сознание начало увеличиваться. Постепенно расширяясь, оно становится размером с комнату, в которой вы находитесь. Достигнув границ комнаты, оно проникает сквозь ее стены, выходит наружу и заполняет собой весь дом, в котором вы медитируете. При этом голова мысленно увидеть различные детали дома, расположение предметов в соседних помещениях. Ваше Я расширяется еще больше, выходит за пределы здания, и вы уже видите ночное небо с сияющими звездами, образующими созвездия. Вы видите бескрайние звездные миры с их галактиками и туманностями. Ваше Я приближается по размерам к Земле, сливается с ней в одно целое, подчиняясь единому с ней ритму. Вы радуетесь единству со всей планетой и всеми живыми существами, ее населяющими. Затем ваше сознание выходит в Космос, и вы становитесь одним целым с Солнечной системой. На этой стадии у вас появляется чувство легкости, прозрачности и ясности. Ваше Я увеличивается все больше, и вы становитесь одним целым со Вселенной. Ваше Я равно Вселенной! Оно ярко вспыхивает, как новая звезда! Это кульминационная точка медитации, достигнув которой, вы возвращаетесь обратно в свое тело. Полежите немного с закрытыми глазами, прочтите АУМ три раза, вспомнив, что эта мантра созвучна ритму Космоса. Теперь можно открыть глаза и встать.

Тренировка личной силы: дыхательная медитация

Дыхание — основа жизни. Вместе с воздухом мы получаем жизненную энергию, которая делает нас успешными, сильными, здоровыми, продлевает жизнь. Создать мощный запас энергии можно лишь благодаря интенсивному энергообмену, который быстро налаживается с помощью данного упражнения. Кроме этого, оно обладает рядом лечебных свойств: оздоравливает легкие и сердечно-сосудистую систему, повышает иммунитет, укрепляет организм в целом.

Лягте на пол, руки согните в локтях и положите кисти на солнечное сплетение (левая ладонь должна быть сверху). Расслабьтесь, закройте глаза. Отрегулируйте ритм дыхания: продолжительность вдоха должна быть равна длительности выдоха. Сосредоточьтесь на солнечном сплетении, отбросив все посторонние мысли. Ощутите солнечное сплетение как плотный сгусток энергии. Почувствуйте, как оно начинает разогреваться. На этом этапе сознание нужно переключить на дыхание. Сделайте глубокий вдох через нос, выпятив при этом живот, и представьте, как энергия из вдыхаемого воздуха вливается в ваши легкие, попадает в солнечное сплетение и накапливается там. На выдохе солнечное сплетение посылает энергию во все части тела. Примерно через 5 минут упражнения попробуйте сократить интенсивность дыхания и представить, как энергия через нос и немного приоткрытый рот впитывается легкими, когда замирает обычное дыхание. Упражнение следует выполнять в течение 10–15 минут. Заканчивая его, произнесите 3–6 раз мантру АУМ, откройте глаза и немного полежите.

КАК ВНЕШНИЙ ВИД И ПОВЕДЕНИЕ ПРИВЛЕКАЮТ ДЕНЬГИ

Известно, что человека, который не уважает сам себя, не уважают и другие. Без веры в себя нельзя заставить верить в себя окружающих, нельзя проводить своих мнений,

...льзя привлекать к себе нужных лиц и обстоятельства. Все ...ешние и богатые люди отличались значительной самоуве...ренностью, которая являлась выражением их сильного дове...рия к своим способностям.

Поскольку наше сознание и тело едины, работа над те...лом и внешним обликом всегда укрепляет дух и сознание. Вы должны четко уяснить, что ваш внешний вид имеет огромное влияние на ваш дух и мысли, что само по себе может вызвать ...евную реакцию событий. Вы выглядите сильным, поэтому ...инаете думать с силой, ...ляет вас ...ействовать с силой. В ...ении, ...ению, будто вы являетесь ...ом деле, вы большего и достигаете.

Второе преимущес... ...ида заключается в его воздействии на окружающих. Позитивный им... может заставить вашего оппонента смягчиться, отказ... ...его плана, стереотипа или психической атаки.

Внешний вид включает в себя множество ...ых фак...торов. Одежда и внешняя опрятность — наиб... ...их. Но гораздо большее значение ... (...ложном положение позвоночника). Красивая осанка, сильная стойка повсеместно воспр... ...ела и духа. Если же человек сомневается ... ...ных трудностей начинает с... ...ову в плечи, и в результате ... ...счастным. Например, известно, что уличные грабители, как правило, осознанно или нет, выбирают себе жертву именно по манере ходьбы. Там, где один человек становится жертвой, другой может пройти в безопасности только потому, что у него уверенная походка — плечи отведены ... ..., грудь расправлена, голова приподнята, а спина абсолютно прямая. Классическое упражнение на улучшение осанки, которое я бы хотел вам порекомендовать, — ходьба с книгой на голове.

«Выглядеть» — значит «быть»

Об одежде, внешней опрятности вряд ли нужно много говорить. Опрятная внешность и соответствующая одежда — признаки преуспевающего человека.

Бизнесмены, если это действительно СЕРЬЕЗНЫЕ бизнесмены, лучше кого бы то ни было используют все преимущества, которые может дать внешний вид. Из личного опыта они знают, что процветающая, благополучная внешность может быть так же важна, как и действительные прибыли. Очень многие компании выжили не потому, что были успешными, а потому, что ВЫГЛЯДЕЛИ успешно. В любом бизнесе, если вы ведете себя так, будто ваша компания — лучшая в своей отрасли, то общественность, как правило, принимает это за чистую монету, не удосуживаясь особо проверять факты.

В бизнесе лучше всего всегда быть одетым официально. В этом случае если вы попадете на официальное собрание или совещание, то будете к нему готовы. С другой стороны, если вы попадете в неформальную обстановку, вы всегда можете спросить: «Никто не возражает, если я сниму пиджак и галстук?» Это сразу же ставит вас в положение «своего» парня, служебное положение которого вынуждает носить костюм. Другими словами, вы легко можете вписаться в любую ситуацию. Но если вы начнете день небрежно одетым и попадете на официальное заседание, то вряд ли сможете удачно выйти из неловкого положения.

В мире бизнеса правильный внешний вид — деловой костюм. Для бизнесмена это такая же униформа, как военный мундир для солдата, — униформа, без которой всегда будет казаться, что чего-то не хватает, даже если вы будете вести себя как профессионал. Вы можете блистать в своей работе, но у публики будут подсознательно возникать сомнения относительно ваших подлинных способностей. Если же вы одеты согласно ожиданиям окружающих, то они будут с гораздо большей готовностью признавать ваш авторитет. Этот психологический нюанс можно использовать для компенсации любой своей реальной слабости.

Опрятность — это признак ментальной дисциплины

Позитивный, стильный внешний вид может принести пользу во многих ситуациях. Негативный — напоминает болезнь. Человек, одевающийся и действующий небрежно,

очень скоро выработает и небрежную осанку, что для бизнесмена, человека, стремящегося разбогатеть, равноценно самоубийству.

Уделяя внимание своему внешнему виду, не забывайте оценить и своего собеседника, партнера. Опрятность — это верный признак ментальной дисциплины. Стиль одежды даст вам понять, лидер он или последователь (ведомый). Лидеры всегда одеваются консервативно, последователи — более свободно, броско, авангардно. Они делают это, чтобы почувствовать свою исключительность, что в большом деле является первым признаком слабости духа.

Эффекты, производимые внешним видом, настолько незамедлительны и очевидны, [illegible] почему люди редко используют это в жизни. Впрочем, женщины более, чем мужчины чувствительны [illegible] поэтому более успешны в бизнесе. Не пожалейте [illegible] проведите эксперимент: сначала [illegible] костюм-тройку и не спеша разберитесь [illegible] затем снова оденьте менее официальную [illegible] Вы обнаружите, что и вам [illegible] будут совершенно разными. [illegible] изучите реакцию людей на ваш внешний вид в обоих этих случаях, то заметите еще большую разницу.

Простой психологический прием во время ведения переговоров

Вы можете очень эффективно использовать этот способ во время переговоров. Когда вы встречаетесь с деловыми партнерами, выпрямитесь перед ними во весь рост и примите силыную, внушительную стойку — вытяните тело вверх и действуйте так, будто смотрите на них сверху вниз. Вашим партнерам будет казаться, что вы выше, чем они. Они также предположат, что, возможно, вы обладаете большим потенциалом (деньгами, возможностями), чем они. Эта стратегия даст вам некоторое психологическое преимущество, которое необходимо будет закрепить правильным ведением переговоров.

100% ИНФОРМИРОВАНИЯ РАВНО 100% УСПЕХА

Бизнес похож на организм человека

Чем больше я изучаю бизнес, тем больше убеждаюсь, что он очень похож на организм человека. Могучий, крепкий бизнес развивается и действует как здоровый организм. кризисы свидетельствуют о болезни, несоответствующее ситуации поведение компании на рынке напоминает болезни старости и полный закат.

В геронтологии[12] есть такая теория, что клетки перестают делиться, воспроизводить самих себя от того, что не получают на то особой команды, энергии. Человек уже устал жить и совершенно не заботится о том, чтобы его тело функционировало нормально. В клетках накапливается усталость, обновления не происходит и организм начинает стареть, портиться.

Примерно такая же картина и в бизнесе. Сколько раз я встречал руководителей, предпринимателей, которые просили своих подчиненных информировать их обо всем, что происходит в компании и на рынке, и ни в коем случае не скрывать и не оценивать информацию, полагая, что она не представляет ценности для руководства. Их призывы не лишены смысла, особен-

[12] Наука о продолжительности жизни.

но в век компьютеризации, когда любое, даже самое незначительное изменение может в гениальном уме руководителя превратиться в своевременное и разумное решение, приносящее прибыль, или спасти фирму от банкротства.

В человеческом теле все то же самое. Мозг принимает сигналы с различного рода датчиков, расположенных внутри тела и на его поверхности, а также сигналы из психической, социальной, энергетической и нравственной сфер. Все это он обрабатывает и выдает определенные решения. Представьте, что температурный датчик вдруг решил про себя, что он ничтожен по сравнению с нравственной, духовной информацией, что эту высокоразвитую информацию нужно пропускать вперед. А если человек в этот момент находится вблизи огня? Размышляя [illegible], он не почувствует жара, и если не сгорит, то получит ожоги.

Правила оздоровления для достижения успеха и богатства

Для бизнеса, достижения успеха и богатства, как и для организма, существуют [illegible] правила «оздоровления».

1. Любая информация, то есть изменение в сфере вашей деятельности, должна [illegible] вас. Билл Гейтс говорит: «Плохие новости должны доходить, а не ползти». Он во многом прав. Важнее защитить себя от разрушения, чем двигаться вперед.

2. Любую информацию следует тщательно проверять. Доверять первому попавшемуся источнику неразумно. Именно для этого в организме существует великое множество нервных окончаний, рецепторов, совокупный сигнал которых вызывает необходимые функциональные изменения.

3. Анализируйте плохие новости. Плохая новость может выбить из колеи, но будет хуже, если в ответ на отрицательное высказывание клиента бизнесмен подумает: «Да, он ничего не понимает, он просто ошибся». Игнорирование плохих новостей — кратчайший путь к упадку.

4. На плохие новости нужно реагировать. Самая важная работа руководителя (если вы имеете собственный бизнес, значит, вы и есть сами для себя руководитель) — выслушивать плохие новости. Отсутствие реакции на них — это начало конца.

СООТВЕТСТВУЕТ ЛИ ВАША РАБОТА ВАШЕМУ ПРИЗВАНИЮ, ИЛИ ПУТЬ СИЛЫ

Настало время поговорить о выборе пути. И не просто пути, а духовного пути, Пути Силы. Заниматься бизнесом и при этом развивать духовность? Да, именно так! И мы об этом уже с вами говорили. У слов «Бог» и «богатый» корень один и тот же.

Исследования современных психологов в области кадровой политики и мотивации привели к неожиданному выводу: оказывается больше всего усилий и времени руководящий состав менеджеров тратит на мотивацию самих себя к работе. Вдумайтесь! На мотивацию себя к работе! Вывод? Стоит ли тратить на это энергию, здоровье, нервы, когда можно просто попытаться найти работу по душе, по своему призванию. Это и будет тот самый Путь Силы, следуя которому вы сможете работать с вдохновением, а значит, с максимальной отдачей и успехом.

ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА ПОИСКА ПУТИ В БИЗНЕСЕ

Всякий человек с большей радостью делает ту работу, которая ему по вкусу. Художник работает с образами,

ювелир — руками, писатель — головой и сердцем. Другие находят себя в области бизнеса, промышленности, сельского хозяйства. Сейчас каждому человеку предоставляется огромный, как никогда, выбор: хочешь — становись фермером, хочешь — металлургом, хочешь — банковским работником, менеджером, юристом, врачом или священником. Выбор настолько огромен, что человек подчас не знает, куда ему податься, какую специальность выбрать, теряется. Чтобы найти свой путь в работе, бизнесе, существует ряд правил, которые внешне не похожи на законы кармы и духовные принципы. Однако именно они и формируют в человеке ту силу и те цели, которые возвышают его дух, потому что, найдя свое призвание, вы работаете с ВООДУШЕВЛЕНИЕМ.

Правило первое

Необходимо определить, какой именно род занятий вас привлекает. Возможно, вы потратите на это некоторое время, но выяснить, к чему у вас [illegible] нужно обязательно. Если такой профессии [illegible], то кто вам мешает создать ее? Вспомните, чем вы любили заниматься в детстве, кем мечтали стать. Быть может события того прекрасного периода вашей жизни, когда вы были более искренни с самим собой и вели себя более естественно, подскажут вам верное направление. Ведь очень часто таланты и способности, данные человеку от природы, дают о себе знать уже в раннем детстве.

Если вам трудно определиться со своими наклонностями, к проблеме можно подойти и с другой стороны: выбрать компанию или бизнесмена, на которого вы хотели бы работать. Постарайтесь собрать как можно больше информации о своем предполагаемом нанимателе — его личных качествах, шансах на успех и т. д. Это поможет вам оценить свой выбор и перспективы на будущее.

Правило второе

Проанализируйте свои способности и возможности, оценивая, что вы можете предложить. Разработайте план и продумайте средства, с помощью которых вы могли бы с ус-

пехом предоставить или выгодные предложения, или свои услуги, или идеи по совершенствованию определенного продукта, услуги, ведения бизнеса. При этом помните: в том, что вы собираетесь предложить, вы должны быть УВЕРЕНЫ САМИ!

Правило третье

Забудьте о том, что вам нужно **рабочее место.** Оставьте сомнения насчет того, сможете ли вы найти работу Забудьте об общепринятом и затасканном «если ли у вас вакансии?» (на этот вопрос, как правило, отвечают отрицательно). Просто сосредоточьтесь на том, что ВЫ ЛИЧНО можете предложить!

Правило четвертое

Однажды, когда вам в голову придет интересная идея, немедленно запишите ее, а затем составьте своего рода бизнес-план, предварительно разработав его во всех деталях.

Правило пятое

Представьте свой план соответствующему авторитетному лицу, а он, если ваша идея его увлечет, сделает все остальное. ЛЮБАЯ компания заинтересована в людях, способных дать ей что-нибудь стоящее Причем неважно, что это — идея, услуга или «нужные связи». И у любой компании ВСЕГДА НАЙДЕТСЯ МЕСТО человеку, имеющему определенный план действий, если он принесет этой компании явную выгоду.

Разумеется, все это может занять много времени. Но разница в вашем личном доходе, скорости продвижения по службе и признание сэкономит вам годы тяжелой нелюбимой работы за более скромную плату. Вот как применили эти правила на практике трое моих учеников.

Как правила работают в жизни

Павел, историк по специальности, всю жизнь проработал преподавателем в различных вузах. Поскольку учительской зарплаты на жизнь не хватало (Павел один воспиты-

вал дочь), он одновременно занимался мелким бизнесом — сначала шил одежду, отдавая ее в магазины на реализацию, потом покупал вещи «с эконд хэнд», приводил их в порядок и продавал как новые. В 43 года сказал себе: «Довольно! День и ночь работаю, первых и задних трачу, удовольствия от такой беготни — никакого, и денег все нет и нет. Нужно внедриться в какую-нибудь серьезную фирму».

Размышляя [illegible] ему вдруг не пришла в голову [illegible] торговую компанию Санкт-Петербург [illegible]. Он просто загорелся желанием работать именно в этой фирме — престижно, надежно и есть возможность продвижения по служебной лестнице. Павел отлично понимал, что идея его слишком смелая, если не дерзкая, потому что из-за слишком больших расстояний было ясно, что в такую [illegible] невозможно. Тем не менее [illegible] ничего не терял, а работу [illegible].

Павел пришел в отдел кадров и откровенно заявил, что очень хочет у них работать и ему все равно — кем, он даже согласен на грузчика. Будучи преподавателем, он прекрасно владел речью, и кроме этого обладал даром убеждения и незаурядными [illegible] — в частности мог рассказать о характере человека и его проблемах,— поэтому [illegible] менеджер по персоналу, была [illegible] поговорить с руководством. Через [illegible] недели Павлу позвонили и пригласили на собеседование, которое он успешно прошел и был назначен на должность методиста в учебном центре при универмаге. Оклад был [illegible] небольшим, однако с зарплатой преподавателя не шел ни в какое сравнение.

Достигнув своей цели, Павел не расслабился, а постарался показать себя на работе с лучшей стороны. Сначала он просто читал лекции для продавцов, а затем предложил организовать психологические тренинги. Кроме этого он, используя свое умение общаться с людьми, быстро добился расположения сотрудников и высшего руководства, что помогло ему через полтора года занять место заведующего отделом. Да, временами бывает трудно, и на работе приходится до позднего вечера задерживаться, но Павел доволен: ведь здесь он нашел применение и высокую оценку всем своим способностям.

Елена (28 лет), получив экономическое образование, совершенно не знала, чем ей заняться. Опыта работы у нее не было, компьютер она знала плохо, поэтому ее не брали даже секретарем. Единственной ее сильной стороной был английский язык, который она изучила еще в школе, но поскольку образование у нее было вовсе не филологическое, переводчицей ее тоже брать не хотели.

Елена промаялась сомнениями целый год, пока, наконец, муж ее знакомой не согласился взять ее экономистом. Фирма существовала около двух лет, поэтому директору было выгоднее взять молодого специалиста и обучить его, чем платить высокую зарплату профессионалу. Лена была очень довольна. Через несколько месяцев она уже освоила основные компьютерные программы и документы бухгалтерской отчетности, а чуть позже, когда фирма разрослась, нашла применение и английскому — стала вести переписку с зарубежными партнерами и иногда переводить по просьбе шефа статьи и каталоги.

В один прекрасный момент Лена поняла, что возня с накладными и цифрами ее откровенно раздражает, тем более, что в расчетах она постоянно делала ошибки (с математикой еще в школы были трудности). Девушка снова пала духом. Она опять не видела перспектив в своей жизни. Конечно, можно было уволиться и искать другую работу. Но какую? Размышляя о том, чем ей нравится заниматься, она пришла к выводу, что только переводами и перепиской, то есть работой с текстом, и решила больше времени посвящать именно этому, дополнительно записавшись на курсы английского. Правда, ее директор это не приветствовал. Он хотел, чтобы Лена делала упор на составление складских документов и производственных планов, то есть «становилась профессиональным экономистом».

Однажды, когда Лена переводила очередную статью, ее осенило: «Мне нравится работать с текстом, а с текстом работают в издательствах! Почему бы не попробовать предложить свои услуги издательствам. Ведь и перевожу я очень неплохо». В жизни появилась цель, а вместе с ней и смысл. Первым делом, по чисто российской привычке, Лена опросила своих родственников, друзей и сотрудников — не работает ли кто-нибудь из их знакомых в издательствах. И таких людей нашлось сразу

...рое! В двух издательствах Лене отказали, а вот в третьем — ...дали шанс. Сначала она просто набирала текст, потом — пере... ...шла, а постепенно, набравшись опыта, стала редактором. И теперь, на вопросы, касающиеся ее профессиональной деятельности, Лена с гордостью отвечает, что относится к тем счастливым людям, чья работа совпадает с увлечением.

Евгений (25 лет) после ... технического вуза, как и героиня предыдущей ... не знал, чем ему заняться. Случайно ему ... звестном предприятии, ... устроился. Вот где ... на компьютере — ... дальше, тем больше его раз... что называется, «отс...

Однажды Евгений, ... ума, об... гатил внимание, ... лама. Предприни... тических систем, ... других электронных бло... робных техни...еских описаний и каталогов на продукцию ... ал об этом директору и предложил сделать катал...

Евгений стал ... ...ратно со... бал информа... ...ирма все, об... работал сним... ...ставил шефу ... ...чиматься т... ...Каталог произвел впечатление, и т... ...созданный им же рекламный отдел. Н... ...ь быстрее оказались все фирма получила ... ...ремые прибыли, а Евгении — высокий оклад и работу по душе.

Здесь хочу вам напомнить ... ...о чем мы говорили чуть ранее. Чаще всего для того, чтобы найти работу по душе и разбогатеть, далеко ходить не нужно. Сначала загляните внутрь себя, найдите качества и способности, которые вы можете «продать», а после — оглянитесь вокруг, на свое ближайшее окружение. Быть может один из ваших друзей работает в интересующей вас отрасли и сможет помочь вам, а быть может вы рискнете попробовать себя в ином качестве в своей собственной фирме.

ПРАВИЛЬНО ЛИ РАЗВИВАЕТСЯ ВАШ БИЗНЕС

«Чем иным является богатство, как не абсолютным выявлением творческих дарований человека».

К. Маркс

Власть света, знаний, радости

Я уже сравнивал бизнес с живым организмом. Правильное развитие бизнеса происходит точно так же, как и рост человека. Если бизнес ведется правильно, то он растет и развивается. Причем молодое предприятие должно, как и ребенок, расти быстрее. Но вернее всего было бы уподобить бизнес игре — делать все легко и непринужденно, с радостью. Причем главным должен быть процесс, только тогда будет и желаемый результат.

Кстати, знаете, что означает само слово «игра»? «Иго» — это власть, а «ра» — свет, знание. Игра — власть света, знаний, радости.

Правило Парето

Еще одним критерием правильности ведения бизнеса является правило Парето: 20% усилий должно давать

80% результата. Путь Силы — путь правильного развития бизнеса — это минимальные затраты с максимально эффективным результатом. Мы уже говорили, что сильный человек внешне не напрягается, но выполняет такую работу, которая не под силу десятку слабых.

Опираясь на высказывание Г. Гурджиева: «Результат в работе пропорционален сознательности в ней», можно сказать, что правильно будет развиваться и расти тот бизнес, который наполнен полуупевлением, ведется с азартом, как игра, и, следовательно, сознателен, [illegible] удовольствие

Перед нами один из примеров правильного развития бизнеса

Что такое правильный бизнес на практике

Игорь Чапурин [illegible] модельного дома «Сударь». [illegible] школе-вечерке «Неделя [illegible] свои 33 года может сказать, что [illegible] Москве два «бутика» и собственное [illegible]. Среди его клиентов такие [illegible] Пугачева, Алла Демидова, Олег Меньшиков, Анжела [illegible] Кристина Орбакаите, Андрей Губин [illegible] утверждает, что когда он начинал карьеру, [illegible] все его «Я легко продвигался [illegible] ошибок, потому что у меня [illegible] берусь, должно быть сделано на высоком [illegible]

Карьера Игоря [illegible] он «провалился» на экзаменах в Москве [illegible] институт, куда пробовал поступать после [illegible] Смоленске и Витебске. Не помог даже красный диплом [illegible] по специальности «модельер-конструктор женской одежды». Чтобы набраться профессионального опыта, Игорь вернулся в родной город и устроился модельером в местное ателье, где некоторое время спустя ему поручили разработать коллекцию женской одежды для показа на городском худсовете. Все модели Чапурина получили высшую оценку.

Однажды Игорь узнал, что в Московском текстильном институте готовится отборочный конкурс на международный

фестиваль молодых дизайнеров, который будет проводиться дома моды *Nina Ricci*. Игорь решил рискнуть и отправил заявку на участие в конкурсе. Привезя с собой на конкурс всего одно платье, он прошел оба тура, а финалистов оценивали уже профессионалы. Здесь Игорю снова повезло — он оказался в числе десяти счастливчиков, которых пригласили на пять фестивальных дней в Париж.

Участие в этом конкурсе стало для Игоря проп[уском в] московский мир моды. Вернувшись в Витебск, он тут же получил заказ из столицы — создать платье для участницы конкурса красоты «Мисс Европа» Юлии Алексеевой. Алексеева в платье от Чапурина получила титул вице-мисс, после чего Игорю сразу же заказали семь платьев для участниц конкурса «Мисс Россия». Для работы над заказом Игорю пришлось переехать в Москву.

Почти два года Чапурин делал платья для участниц конкурса «Мисс Интернэшнл», «Мисс Вселенная», «Мисс Евразия» и телеведущих, а в феврале 1995 года решился показать свою первую авторскую коллекцию в Москве. Игоря познакомили с одним из московских бизнесменов-меценатов, который просто подарил ему нужную сумму. Затея обошлась в $45 000. На эти деньги Игорь купил лучшие ткани, арендовал зал в «Метрополе» и пригласил манекенщиц из Парижа.

Свою вторую коллекцию Чапурин представил в конце 1996 года на «Московской неделе высокой моды». Добиться участия в этом шоу было непросто, потому что на показы «Недели» приглашались в основном элитные западные модные дома — *Paco Rabanne*, *Guy Laroche*, *Nina Ricci*, *Rochas*, *Fendi* и др. Но Игорю снова повезло — помогли знакомства и рекомендации. «Неделя высокой моды» стала для Чапурина огромным достижением. Во-первых, он убедился в том, что может добиться своего даже в гордой столице, а во-вторых, на этом показе Игорь познакомился с княгиней Ирэн Голицыной — владелицей итальянского дома моды *Galitzine*, в котором некогда одевались Софи Лорен, Элизабет Тейлор, Одри Хепберн. С Голицыной он проработал три сезона. За это время она научила его общаться с людьми из мира моды, показала, что такое на самом деле индустрия моды, и отрекомендовала всем крупным поставщикам.

Чуть позже Чапурин решил создать собственный дом моделей. Игорь поставил следующее условие: фирма создается на основе равенства, причем его вклад будет интеллектуальным и должен быть оценен как равный денежному вкладу второго учредителя. Таким образом он проверял, понимает ли человек, что источником прибыли является интеллектуальный капитал. Но как только Чапурин встретил подходящего бизнесмена, Ирэн Голицына предложила ему место дизайнера в своем модельном доме и даже попросила назвать условия, на которых он согласен работать. Чтобы не объяснять, что он уже нашел себе компаньона в России, Игорь запросил нереальный для его уровня гонорар в 10 000 долларов в месяц, оплату проживания всех дизайнеров, но Голицына на эти условия согласилась. Перед [illegible] выбор с какой стороны, была «синица в руках» или [illegible] — «журавль в небе». И все же выбрал второе, не желая отказываться от своего замысла.

Компаньоном [illegible] стала молодая женщина, небольшой компании [illegible] Ольга стала президентом его фирмы — занималась [illegible] финансами, а Игорь взял на себя [illegible] творческие вопросы входили творчество и [illegible] Ольга Соколова открылся в марте 1999 года, а на Мясницкой было арендовано помещение под «бутик». Всего за год они заработали деньги на второй «бутик», который разместился в торговом комплексе «Наутилус». За это время штат фирмы вырос с 20 до 70 человек, а весь второй этаж здания на Мясницкой был арендован под швейный цех. Сам Чапурин получил высшую награду Российской ассоциации высокой моды — «Золотой манекен». Он практически перестал работать с шоу-бизнесом и телевидением и переключился на кино и театр. Самыми выдающимися его работами стали костюмы для спектаклей Олега Меньшикова «Горе от ума» и «Кухня». И, конечно же, Игорь регулярно появлялся на «Неделе высокой моды», что способствовало привлечению новых клиентов.

Сейчас Чапурин делает за год несколько сезонных коллекций, и его модели, даже самые необычные, очень быстро расходятся. Игорь отбирает для своих моделей дорогие материалы, которые покупают Лакруа, Лагерфельд, Валентино

и другие мэтры европейской моды, и старается не упускать ни одной новинки текстильной промышленности. Ведь правильный подбор тканей — это способ убедить покупателей, что они действительно производят одежду класса «люкс». Кроме этого Игорь успешно работает со скандинавской компанией *Saga Furs* — одним из крупнейших поставщиков мехов. На долю его модельного дома приходится около трети продаж мехов от этой фирмы. Чапурин отлично понимает, что творчество — творчеством, но нельзя забывать и о коммерческой стороне дела. Он активно продвигает свою марку, но и не скрывает, что ему нужно зарабатывать деньги. Сейчас планов у него очень много. В частности, он подумывает о выходе на европейский рынок[13].

[13] Материал опубликован в журнале «Компания» от 23 июля 2001 года.

ОДИН В БИЗНЕСЕ НЕ ВОИН. КАРМА КОМАНДЫ

Тот, кто делает основную работу, нуждается в окружении

Чтобы успешно продвига[illegible] нужна команда. И с этим согласится к[illegible] быть? Сошлюсь еще раз на пра[illegible] В данном случае будет звучать так: 20% сотру[illegible] от 80% прибыли. Это означает, что если коллектив состоит из 5 человек, то лишь один делает всю ОСНОВНУЮ работу, [illegible] прибыль.

Как ни странно, но именно в окружении посредственностей гений создаст свои творения. Посредственности — это ег. питательная среда, сила, энергия, которой он пользуется, чтобы улучшить и свою, и их жизни. Я имею в виду, что если вы хотите организовать крепкую команду для реализации своих идей и зарабатывания денег, то не надо искать таких же умников, как вы сами. Как только в вашей команде появится человек, интеллектуальный и творческий потенциал которого равен вашему или превышает его, коллектив начнет разваливаться. В худшем случае этот умник, которого вы пригласили к себе, настроит людей против вас, создаст точно такой же

бизнес, основанный на ваших идеях, и будет если не вашим нечестным оппонентом, то честным конкурентом.

Однажды в Японии на одной из процветающих фирм, занимающейся электроникой, решили провести эксперимент. В высшем звене менеджеров заметили, что все самые «светлые головы» — люди с изобретательским и творческим началом, жалуются на тупость окружающих коллег, на косность их взглядов, на то, что им нельзя доверить продолжение творческой мысли, так как они ее «гробят», и т. д. Немного поразмыслив, директора этой компании решили собрать всех своих гениальных изобретателей в одно подразделение, создав каждому из них, казалось бы, идеальные условия для творчества. Наверное, вы уже догадываетесь, что произошло уже через неделю. Да! Бесконечные ссоры, доказательства друг перед другом собственной исключительности. Причем самым поразительным оказался тот факт, что только один из этих гениев продолжал творить, выполняя творческие задания компании. Остальные тратили рабочее время на ссоры и даже болели.

В качестве комментария к этому эксперименту приведу высказывание одного мудреца: «Семя произрастает в темноте и сырости — под землей».

КАКОЙ ДОЛЖНА БЫТЬ КАРМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА КОМАНДЫ

Физическая энергия членов коллектива даже может превышать ваш уровень

Итак, какой же должна быть кармическая структура команды? Попробую описать общие принципы.

Во-первых, люди в команде должны быть здоровые, то есть уровень их физической энергии должен быть достаточно высок. Физическая энергия членов коллектива даже может превышать ваш уровень.

Ваш сексуальный потенциал должен превышать потенциал любого из членов команды

На втором энергетическом уровне — сексуальном — ваш потенциал должен ПРЕВЫШАТЬ потенциал ЛЮБОГО из членов команды. Впрочем в жизни, как правило, так само собой и получается. Но все же следите за этим. Ведь я сейчас описываю карму коллектива дружного, успешно решающего задачи, развивающегося [illegible] сейчас создать. При этом, однако, уровень сексуальной энергии ваших партнеров по бизнесу все равно должен [illegible] «среднестатистического». Тем самым вы [illegible] сексуальных, энергичных, стремящихся достичь более высокого уровня жизни

Ваш психоэмоциональный уровень

О третьем уровне — уровне кармы своих подчиненных, партнеров, вы можете не беспокоиться. Психоэмоциональный уровень сексуальной энергии [illegible] у вас, на психоэмоциональном уровне [illegible] вдохновлять, подбадривать, [illegible] Настоящий вождь

Ваш уровень денег: 80% должны контролировать вы

На четвертом уровне — уровне денег — все понятно: в самом начале их может быть одинаковое количество у каждого члена команды, но по мере увеличения доходов 80% финансовых потоков должны контролировать именно вы.

Уровень знаний и уровень веры

Далее идет уровень знаний. На этом уровне ваши партнеры могут знать гораздо больше вас в отдельных областях развития вашего бизнеса — это не грозит развалом вашей команды или остановкой дел при условии выполнения тех

принципов, которые были описаны выше. Пускай ваши коллеги по работе разбираются в какой-то области лучше вас. Главное — не допускать их влияния на стратегию вашего бизнеса более, чем на 20%. 80% управления и принятия решений по развитию вашего предприятия должно быть за вами. И это уже шестой уровень структуры кармы: выстраивайте свое дело так, чтобы всегда находиться у власти.

Постарайтесь отнестись к этим принципам разумно. Впрочем, можете поэкспериментировать и на собственном опыте убедиться, что они работают. Описанная мною структура кармы соответствует развивающемуся бизнесу — с нуля до того состояния, которое можно назвать зрелым. Это зрелое состояние кармы компании очень трудно описать теми категориями, которые я применил. Карму большой компании можно лишь ПОЧУВСТВОВАТЬ, и этот опыт придет к вам, если вы начнете с малого, со следования моим советам.

ИСКУССТВО УПРАВЛЕНИЯ КОМАНДОЙ

Внутренняя техника управления

Помимо денег, к которым стремится бизнесмен, руководитель, его работа часто приносит множество побочных, я бы даже сказал, отрицательных влияний на его здоровье и психику. Язва, гипертония, синдром хронического стресса — вот что чаще всего достается бизнесмену в приданое к руководству компанией или коллективом. С одной стороны, это происходит в силу тех причин, которые были описаны ранее, то есть человек явно занимает не свое кармическое место, а с другой — в силу неопытности руководитель может быть не знаком с внутренней техникой управления. В чем она заключается? Сейчас расскажу.

Наверняка каждому из вас приходилось давать друзьям несколько уроков вождения на своем автомобиле. Вы садитесь справа, на место пассажира, а за руль усаживается ваш приятель, который еще неопытен в вождении, но хочет использо-

пать для развития своих навыков автолюбителя удачно подвернувшийся случай. Во дворе или на пустыре по кругу ездить скучно, и вы выезжаете на улицу. Тут-то и начинается настоящая нервотрепка. Руки и ноги судорожно напрягаются, имитируя действия с рулем и педалями, вы то и дело даете другу внезапные команды, кричите... Это происходит всегда, когда человек пытается руководить со стороны... (в данном случае в вождении). Но стоит вам только пересесть за руль, вы успокоитесь и уверенно... любым количеством пассажиров.

В этом и заключается внутренний... когда вы и ваш бизнес объединены в «одно це... Вы можете этому научиться при правильном выполнении... принципов, описанных в предыдущих главах. Только в этом... техника направления, а не управления даст вам радость... удовлетворение, удовольствие. Речь идет о слия... целом, помощи, что... есть глубинное... любимое дело, а всего лишь... стратегии руково... мент. Независимо от того, какие... предпринимаете действия, никогда не думайте... должно быть таким...

Направлять, а не управлять, или Чем сильнее вы стараетесь, тем хуже результат

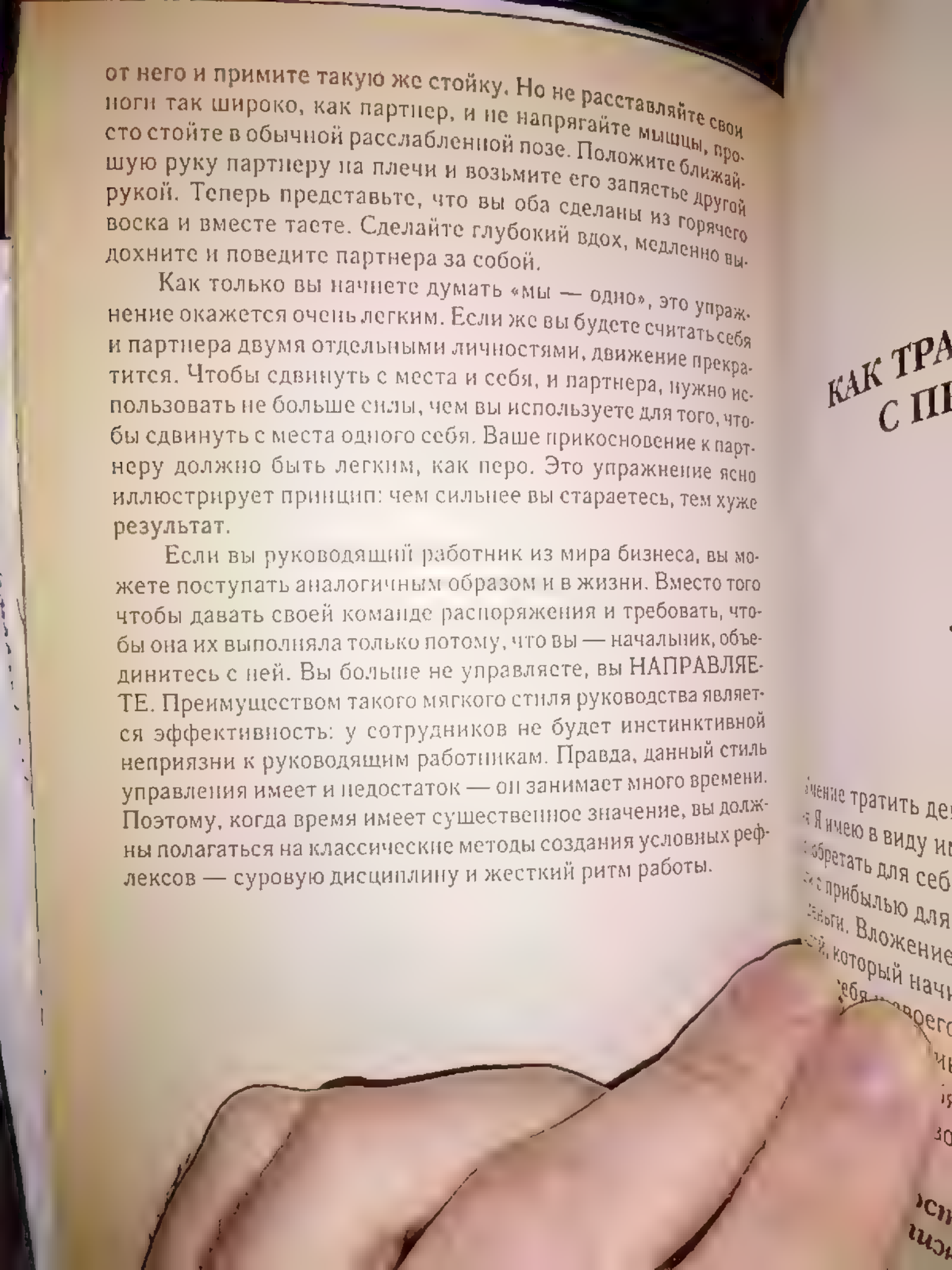
Для ... тренингах и использ... ении я уже дал... любой человек за несколько... предметом. Кроме управления... рые вы также можете попробовать выполнить дома.

Попросите кого-нибудь из ваших близких или друзей принять любую устойчивую стойку. Ваш партнер должен опустить бедра, собраться с силами и напрячься. А теперь попытайтесь сдвинуть его с места. Вы обнаружите, что это довольно сложно. Убедившись в тщетности своих попыток, отступите

от него и примите такую же стойку. Но не расставляйте свои ноги так широко, как партнер, и не напрягайте мышцы, просто стойте в обычной расслабленной позе. Положите ближайшую руку партнеру на плечи и возьмите его запястье другой рукой. Теперь представьте, что вы оба сделаны из горячего воска и вместе таете. Сделайте глубокий вдох, медленно выдохните и поведите партнера за собой.

Как только вы начнете думать «мы — одно», это упражнение окажется очень легким. Если же вы будете считать себя и партнера двумя отдельными личностями, движение прекратится. Чтобы сдвинуть с места и себя, и партнера, нужно использовать не больше силы, чем вы используете для того, чтобы сдвинуть с места одного себя. Ваше прикосновение к партнеру должно быть легким, как перо. Это упражнение ясно иллюстрирует принцип: чем сильнее вы стараетесь, тем хуже результат.

Если вы руководящий работник из мира бизнеса, вы можете поступать аналогичным образом и в жизни. Вместо того чтобы давать своей команде распоряжения и требовать, чтобы она их выполняла только потому, что вы — начальник, объединитесь с ней. Вы больше не управляете, вы НАПРАВЛЯЕТЕ. Преимуществом такого мягкого стиля руководства является эффективность: у сотрудников не будет инстинктивной неприязни к руководящим работникам. Правда, данный стиль управления имеет и недостаток — он занимает много времени. Поэтому, когда время имеет существенное значение, вы должны полагаться на классические методы создания условных рефлексов — суровую дисциплину и жесткий ритм работы.



КАК ТРАТИТЬ ДЕНЬГИ С ПРИБЫЛЬЮ

Наш [illegible] — [illegible]
[illegible] — [illegible]
[illegible] — [illegible]

Б. Ауэрбал

Умение тратить деньги с прибылью — [illegible] магия. Я имею в виду именно понятие ТРАТИТЬ, а не иметь что-то приобретать для себя, делать подарки. Научиться тратить деньги с прибылью для себя — это совсем не то, что вкладывать деньги. Вложение денег — это бизнес. Причем бизнес большой, который начинается тогда, когда вы уже многое решили для себя и своего дела в материальном плане. Сейчас я хочу рассказать о принципах, с помощью которых любой человек, имеющий у себя в кармане любую сумму денег, может запустить механизм возвращения денег с прибылью.

Гордость препятствует достижению богатства

Начать мне хотелось бы с гордости. Потому что именно гордость, в нравственных учениях именуемая страс-

тью гордыни, мешает зарабатывать деньги. Гордость эта скорее подсознательная, так как человеку, не достигшему реальных успехов в жизни, на уровне сознания гордиться-то особенно нечем. Тесная квартирка, вместо собственного автомобиля — давка в общественном транспорте, невозможность путешествовать и проводить время так, как хочется, и так далее. Но зато есть гордость! Гордость — это деньги бедняка: «Я бедный, но гордый», «Я бедный, потому что гнаться за деньгами — ниже моего достоинства». Как правило, человек на кого-то работает и, как правило, этот кто-то является создателем идеи, с помощью которой закрутился механизм бизнеса. Гордость мешает человеку работать на другого, более способного и одаренного.

Галина 20 лет отработала в закрытом научно-исследовательском институте. Перестройку и начало рыночных отношений в России встретила там же. Вскоре в институте прошла волна сокращений, и ее уволили. У Галины было много друзей, которые пытались ей помочь, предлагая работу в молодом в ту пору бизнесе, но почти от всех предложений она отказывалась. Решила попробовать заняться распространением косметики. Дело пошло, но только в самом начале, пока Галина предлагала ее своим знакомым. А дальше? Она и представить себе не могла, как это она — в недавнем прошлом ведущий инженер — вдруг будет предлагать товар незнакомым людям. Она не стеснялась, нет, но чувство собственного достоинства (гордость) не позволило ей преодолеть эту грань.

Потом друзья пристроили Галину в структуру многоуровневого маркетинга — распространять пищевые добавки. В результате получилось то же самое. Она говорила, что не могла унизиться до того, чтобы «втюхивать» (это ее выражение) продукцию своей фирмы другому человеку. (На самом же деле она не могла представить себе, что работает на человека, основавшего этот бизнес.) Предложения Галине от друзей делались все реже и реже, деньги кончались и, наконец, она устроилась заведующей учебной частью в какое-то учебное заведение с окладом $50... И теперь она говорит так: «Я бедная, но честная, а все остальные — воруют».

А вот другой пример, где человек более жестоко поплатился за свою гордыню.

Анатолий сделал спортивную карьеру. Когда в стране на-
лась перестройка, и стали зарождаться рыночные отноше
, спорт пришлось оставить. У Анатолия была жена, кото-
зработала медсестрой в районном доме, и двухлетняя дочь
ьмо нужно было кормить, одни[illegible] и сам Ана
ый «унижаться и работать на дядю» он[illegible] Пару раз
робовал организовать свой, «честный», бизнес — произ-
вестковые предприятия, где бы работали инвалиды, и ма-
[illegible] Дела не пошли, потому что
[illegible] тя день
[illegible] иденту
[illegible] в кру
[illegible]
[illegible] ть день-
[illegible] исацию
[illegible] ер на свою скромную зарплату
[illegible] о и лечить
[illegible] после произо-
[illegible] раотать все
[illegible] будет не на что, а Божья кара
[illegible] Такая вот интересная позиция...

А что [illegible] Анатолий начал пить. Жена от
[illegible] ушла, [illegible] другого мужа, поработать «на
[illegible] Но время, как вы помните, наиболь-
[illegible] развитие получила торговля. Туда Лена и подалась. Сна-
чала работала простым продавцом, а чуть позже директор ма-
газина отметил ее честность, аккуратность, практичность,
умение общаться с людьми и обращаться с деньгами, и сделал
[illegible] товароведом с весьма приличным окладом

По [illegible] один принцип искусства тратить деньги с при-
[illegible] и, соответственно, раз их становится больше, — уме-

ния зарабатывать деньги — **УМЕНЬШИТЬ СВОЮ ГОРДОСТЬ.** Умение увидеть потребность и удовлетворить ее — все равно что нагнуться и поднять деньги с земли. А гордый человек не нагнется. Не будет он нагибаться и перед другими людьми, и в результате, подобно героям двух приведенных примеров, будет за свою гордость наказан. И хорошо, если только бедностью.

Деньги нужно тратить с радостью

Второй принцип искусства тратить деньги опирается на закон кармы. Тратьте свои деньги только с положительными эмоциями, с радостью. Причем чем серьезнее ваше приобретение, тем больше должно быть искренних положительных эмоций. Этим вы увеличиваете свой потенциал на психоэмоциональном уровне структуры кармы. А при определенном накоплении энергии на одном уровне, она превращается в энергию более высокого порядка. Следующий, четвертый уровень структуры кармы — это деньги. Значит, радуясь и улыбаясь при каждой покупке, вы запускаете кармический механизм притягивания денег к себе.

Две близкие подруги, Анна и Ольга получают почти одинаковую зарплату. При этом, однако, их материальное положение резко отличается: у Анны деньги есть всегда, а у Ольги — никогда. Как так может быть? А очень просто! Когда Аня у меня на мастер-классе рассказала про свою подругу и спросила, почему у той никогда не бывает денег, я сразу догадался, в чем тут дело, и задал ей вопрос, как подруга относится к своим покупкам. «Да она терпеть не может делать покупки, особенно крупные, — воскликнула Аня. — Ей так трудно расставаться с деньгами. Она постоянно «жмется», хотя зарплата у нее далеко не самая маленькая, пытается сэкономить, а получается совсем наоборот! Я удивляюсь, как можно делать покупки с таким мощным негативным настроем. Ведь деньги на то и предназначены, чтобы тратить их на вещи и получать от этих вещей удовольствие. Я вот, к примеру, от каждой своей покупки испытываю огромную радость».

Вот так может выглядеть в жизни ситуация, когда один человек получает от покупки наслаждение, а другой — беспо-

койство и негативные эмоции. Оглянитесь вокруг. Думаю, вы сразу же обнаружите среди своих знакомых подобное явление. А если и вы сами оказались в числе тех, кого не радуют собственные покупки, попробуйте все же пересмотреть свое отношение к ним. Возможно, это одна из основных причин отсутствия у вас денег

Время — это деньги

«Дороги деньги,
«Жизнь человеческая еще дороже,
а время — дороже всего».
А.В. Суворов

Третий принцип [illegible] тратить деньги с прибылью касается времени. Если сравнивать время с деньгами, то на самом деле оно гораздо [illegible]. Потерянные деньги можно вернуть, но нельзя [illegible] потраченное время. Заметьте, что все преуспевающие [illegible] принимают решения, исходя из экономии ВРЕМЕНИ, а не денег. Они ТРАТЯТ ДЕНЬГИ, чтобы СЭКОНОМИТЬ ВРЕМЯ, и ни в коем случае не наоборот. Поступайте по их примеру!

Итак, чтобы овладеть искусством тратить деньги с прибылью, выполняйте три правила:

1. Не будьте гордым.
2. Тратьте деньги с удовольствием и радостью.
3. Всегда экономьте время, а не деньги.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПРЕПЯТСТВИЯ ДЛЯ ОБОГАЩЕНИЯ

Как следует встречать новый день

Любые препятствия не столь непреодолимы, сколько таковыми кажутся. Именно страх делает из них то, что люди часто называют «концом света». Однако стоит перестать относиться к неприятностям как к стихийному бедствию и начать воспринимать их как признак назревших перемен, они перестанут быть столь ужасными. Любое движение, которое вы сделаете в следующую минуту, любое слово, которое произнесет ваша жена, любой человек, который позвонит вам сейчас по телефону, — все это может стать причиной озарения, которое впоследствии приведет вас к богатству. То же самое вполне может случиться и с неприятностями. Они могут послужить началом новых размышлений, натолкнуть на интересную идею, что в итоге приведет к увеличению благосостояния.

Для того чтобы не бояться препятствий, попробуйте использовать один из принципов моей академии: «Все, что при-

...хит наступающий день, встречайте с душевным спокойстви... Если вы претворите этот совет в жизнь, то в любой ситу... будете видеть «обе стороны медали», одна из которых ...всегда приводит к успеху. Именно благодаря такому видению ...стигают своих целей короли современного бизнеса. Взять, ...ричеру, Билла Гейтса...

Препятствия рождают новые цели

Компания *Microsoft* ... ...ьем уже в середине ... ...ходом в ту пору ры... ...была достаточно бы... ...ной победе Билл... ...со серьезных ... ...рограмма 1-2-3 ...

В 1982 году *Microsoft* ... ...заботку и выпуск ... ...лицами *Multiplan*. Од... ...поражение в конкурен... ...больше возможностей, и она превосходила *Lotus* 1-2-3 по ...ранию сервиса, но, к сожалению, работала приблизительно ...в 10 раз медленнее. Мил... ...зарабатывал благодаря 1-2-3, ... *Microsoft* в результате реализации всех ... ...И тогда Билл Гейтс поставил цель ... ...программу калькуляции электронных таблиц, которая не только обладала бы возможностями 1-2-3, но по сравнению с ней была бы более быстрой и содержала бы принципиально новые улучшения. Так родилась известная всем *Microsoft Excel*, которая до сих пор идет впереди конкурирующих продуктов и приносит компании огромные прибыли. А ведь этого могло и не случиться, если бы на пути *Microsoft* не встало бы препятствие.

Учиться на ошибках и постоянно совершенствовать свою продукцию — вот ключ к успеху любой компании. Неприятности и препятствия являются прекрасными тренерами для того, чтобы поднимать требования к своим внутренним качествам. Одно лишь только осознание наличия препятствия тре-

нирует волю, характер, физическое тело, позволяет трезво, без страха взглянуть на ситуацию, и разглядеть ту ее сторону, которая ведет к процветанию.

Один известный у нас в стране артист разговорного жанра неожиданно простудился накануне серии концертов. Его состояние ухудшалось, и врач порекомендовал отменить выступления. Однако эта ситуация вынудила артиста обратиться за помощью к маститому вокальному педагогу. «Раз я простудился сейчас, значит, могу простудиться и в будущем, — размышлял артист. — Часто отменять выступления нельзя, ведь сцена — мой бизнес, на ней я зарабатываю деньги. Следовательно, должна быть какая-то возможность красиво говорить, невзирая на состояние здоровья». Педагог обучил этого артиста специальным упражнениям для голоса и горла, позволяющим использовать речь даже при простуде. Теперь артист более уверен в себе и даже реже болеет, его стали чаще ангажировать. Нужно ли говорить о том, что его доход намного увеличился?..

Полюбите препятствия: ведь они дают вам шанс

Итак, никогда не отстраняйтесь от препятствий и неприятностей, обрушивающихся на вашу голову. Старайтесь быть к ним как можно ближе. Это позволит быстрее оценить степень важности выявившегося недостатка или проблемы и принять решение по его устранению. Близость к проблеме и использование выгоды данного положения можно проиллюстрировать на следующем примере-рекомендации.

Если сферой вашего бизнеса является торговля, то постарайтесь открыть свой магазин как можно ближе к самому мощному конкуренту. Зачем? Это позволит вам наблюдать, что он будет предпринимать с целью укрепления своих позиций на рынке. А все его действия помогут и вам. Например, его реклама станет вашей рекламой и т. д. Если бы вы находились на другом конце города, он бы проявил в противостоянии с вами достаточное самообладание, но когда вы совсем рядом, конкурент начнет очень сильно нервничать. Это даже может привести к такому напряжению среди работников его компании, что

...просто окажется неконкурентоспособной и «погорит». Когда ваш конкурент начнет беспокоиться о вас больше, чем о своих желаниях, контролировать его будет очень легко.

КАК ПРЕВРАЩАТЬ ИДЕИ В ДЕНЬГИ

Идеи могут превратиться в деньги, если их претворение в жизнь запланировать. Научиться управлять своим желанием можно, следуя следующим советам.

1. Определите как можно более точно количество денег, которое бы вы хотели иметь. Недостаточно просто сказать: «Я хочу иметь много денег». Будьте более конкретны. Назовите конкретную сумму. Более того, чтобы [illegible] кармы, проговаривайте свою идею с должной степенью эмоционального напряжения всех своих психоэмоциональных [illegible]. Лучше всего в постели перед сном или сразу [illegible] пробуждения. Закройте глаза и повторяйте вслух заявление о своих целях и намерениях. Если вы, к примеру, хотите накопить 100 тысяч долларов ко дню своего рождения через 5 лет и открыть после этого свой бизнес, текст вашего заявления должен звучать примерно так: «Ко дню своего рождения [illegible] в 2 [illegible] году я должен иметь в своем распоряжении 100 тысяч долларов. Получив эти деньги, я максимально эффективно и качественно буду вести свой бизнес (далее опишите подробно, чем вы собираетесь заниматься). Я верю, что должен иметь эти деньги. Я верю, что найду способ их заработать, и знаю, как ими распоряжусь. Уже сейчас я вижу их воочию, держу и ощущаю в своих руках.

2. Повторяйте эту программу дважды в день — вечером и утром, пока не увидите реально то количество денег, которое хотите накопить.

3. Честно скажите себе, чем вы готовы заплатить за богатство, которое вы желаете получить. Расширяя свой потенциал кармы, вы словно сбрасываете оковы, которые в настоящее время можете не замечать. Этими оковами могут оказаться «милые» на сегодняшний день привычки, лежать по вечерам на диване у телевизора, по часу болтать с подружкой и т. д. Всем этим вы вновь можете воспользоваться, но только после пере-

хода на новый социальный уровень. И еще: в мире ничего не достается бесплатно, поэтому, готовясь разбогатеть, будьте готовы и к кармической отработке своего богатства.

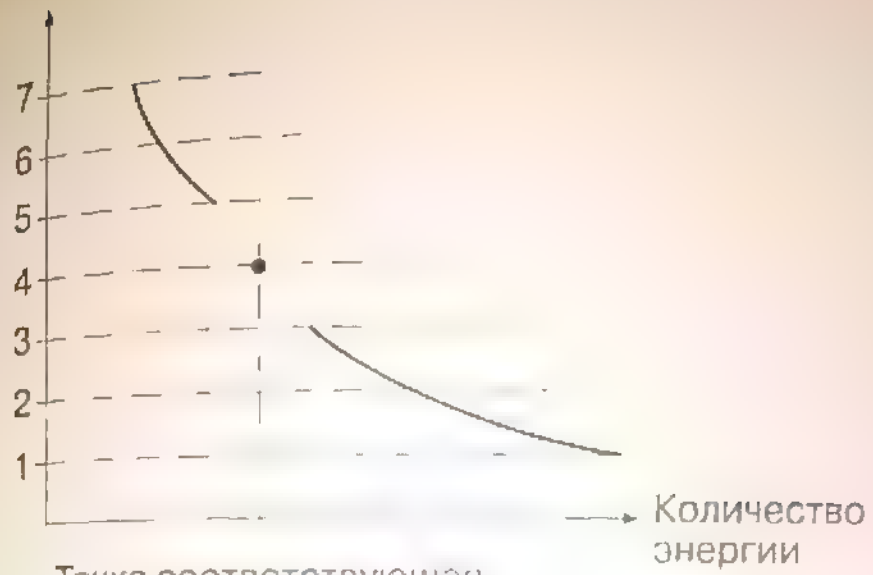
4. Постарайтесь составить конкретный план исполнения вашего желания и начните действовать НЕМЕДЛЕННО, независимо от того, готовы вы его реализовать или нет. Вначале очень важным для успеха является ваше внутреннее состояние, так сказать, потенциал будущего реального потенциала кармы. Поэтому прилагайте по крайней мере внутренние усилия, и вы увидите, что внешние обстоятельства станут вам благоприятствовать.

5. В своих действиях сосредоточьтесь на тех жизненно важных обстоятельствах, которые, согласно принципу Парето, затратят 20% вашей энергии и дадут 80% результата.

Такого рода план превращения идей в реальные деньги является, по сути, формированием «клише» тонкого мира. Причем чем явственнее обозначится форма этого «клише», тем более точно и в срок оно будет заполнено реальными событиями.

КАКОВО БЫТИЕ, ТАКОВО И БОГАТСТВО

Бытие — это внутреннее состояние человека — то, чем он является на самом деле. Обычно люди стремятся предстать перед другими в лучшем, чем есть на самом деле, обличье. Однако к внутреннему состоянию, естественному бытию, это не имеет никакого отношения. Бытие отражает реальную структуру кармы человека, которую не украсишь, как новогоднюю елку, игрушками-словами, увеличивающими или уменьшающими тот или иной уровень энергетического потенциала. К этой реальной структуре кармы, как правило, и притягиваются те или иные материальные богатства. Можно даже сказать, что фактически структура кармы человека состоит не из семи, а из шести уровней — кроме уровня денег, поскольку они принадлежат внешнему миру. На самом деле человек, занимаясь делами, бизнесом, просто формирует в своей структуре кармы особую область, которую и заполняют



Точка соответствующая на графике $100 000

Рис. 18

деньги. Сформировал больше [illegible] — тогда ваш богатый уровень. Если же там, внутри, [illegible] — на реальный урожай рассчитывать [illegible]. Давайте посмотрим, как это выглядит на [illegible]

Посмотрите на рис. 22. [illegible] обогнал над собой сейчас внутренне уже готов к [illegible] получению, заработыванию) денег в размере $100 000. Он может удержать это богатство — уровень 6, он знает, что с ними делать — уровень 5; у него есть идеи, как размножить бизнес — уровень 7.

А теперь переведите взгляд на пару. Человек знает, на что потратить большие деньги (уровень 4), но совершенно не представляет, как их удержать (уровень 6) и что с ними делать дальше.

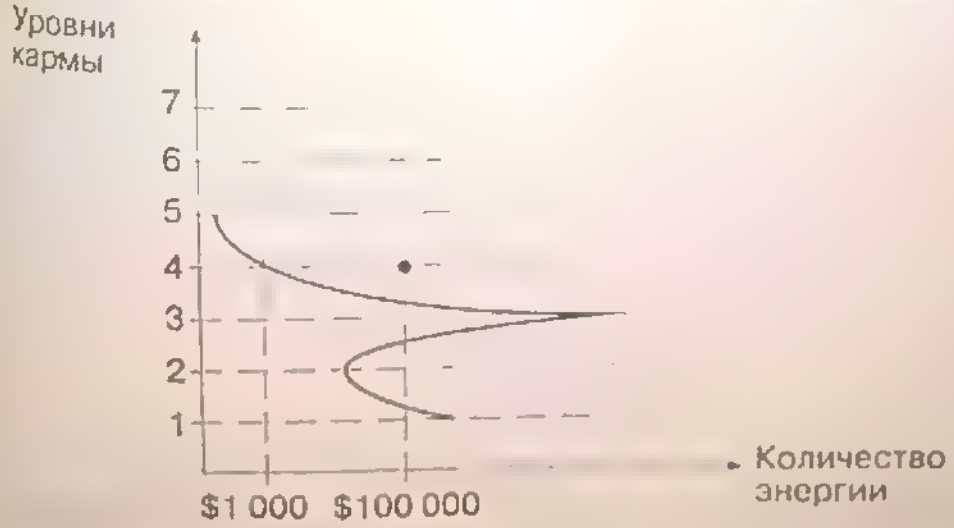


Рис. 19

(уровень 5). Он страстно желает денег, о чем говорит большой потенциал третьего — психоэмоционального — уровня, однако его желание не подкреплено соответствующим образом жизни (уровни 1 и 2). В результате к нему притягивается та сумма, которой он достоин.

Многие люди основывают свои предположения по поводу самих себя на основании мнения окружающих. Коллеги по работе, например, обычно видят лишь личность человека, а не его СУЩНОСТЬ. А Карнеги, по словам одного сатирика, «научил нас лицемерить». Поэтому в глаза человеку, как правило, говорится только хорошее. Вот он и недоумевает: «Я такой хороший, а жизнь почему-то не складывается». Писем с подобными недоумениями мне приходит немало. Вот отрывок одного из них.

Уважаемый Андрей Алексеевич! Пожалуйста, помогите разобраться. Я не могу понять, в чем дело. Наверное на мне «венец безбрачия». Я — веселая, общительная женщина (так мне все говорят на работе), всем стараюсь помочь, но до сих пор, а мне уже 32 года, личная жизнь не складывается. На работе я просто «летаю», дарю всем улыбки (я — адвокат), а дома на меня почему-то нападает тоска и депрессия. Помогите, пожалуйста, разобраться!..

Ольга.

Это письмо прекрасно иллюстрирует понятие внутреннего состояния, или бытия, и внешней личности. События всегда притягиваются к внутреннему состоянию человека, потому что оно наиболее сильное. Похоже, у Ольги профессия выбрана не в соответствии с ее внутренним предназначением, вот ее и преследует тоска. А к тоске разве притянется мужчина?

Вообще, понятие бытия очень удобно рассматривать на примере монахов. Они желают общения с Богом, служат Ему и внешне и внутренне, и получают искомое. Их бытие притягивает Бога, откровения, озарения, внутреннюю благодать. Видели ли вы монаха, который, получив свободное время, отправился бы ради развлечения на охоту или в ночной клуб? Нет! Его внутреннее бытие определяет уклад его жизни, как в свободное время, так и в часы службы.

Люди, не сконцентрированные на желаемой цели (богатство, любовь и пр.), живут одновременно несколькими жизня-

что называется, разбрасываются, и Господь Бог просто «не
ть», чем такого человека наградить, — настолько часто ме-
ется его внутреннее обличье. Поэтому формируйте свое бы-
ствии со своими представлениями о богатстве. Для
ого, возможно, вам потребуется что-то изменить на своем
ическом уровне, например, повысить выносливость. Изме-
ения могут коснуться и сексуальной жизни. Очень важно из-
нить свою речь на более конструктивную, и об этом ранее
говорилось. Такая перемена напоминает попытку дыр в
де с целью удержать воду: неконструктивная речь — мно-
ьер, конструктивная — сосуд цел и вода (деньги) ваша.

Почувствуйте себя богатым человеком — и богатство внешнее к вам обязательно придет, потому что внутренняя сила всегда сильнее внешней.

ПРОСТЫЕ СПОСОБЫ ДОБИТЬСЯ УСПЕХА

Приходилось ли вам видеть, как прокладывает себе путь вода? Там, где склон пологий, она течет спокойно и неторопливо, в узких и крутых местах начинает ускоряться и бурлить, а наталкиваясь на преграду, накапливается до тех пор, пока не найдет хоть малейшую щелку, и сквозь нее просачивается дальше. В ее действиях совершенно нет действия как такового. Она просто следует своей сути, своим Путем Силы.

В этой главе я предлагаю такие же простые и естественные, как течение воды, способы достижения успеха. Применяя их один за другим, или, если удастся, то все сразу, вы НЕИЗМЕННО осуществите свою мечту о богатстве.

Сотрите границу между собой и окружающим миром

Попробуйте стереть границу между собой и миром, то есть перестаньте противопоставлять себя окружающей среде. На самом деле вы и Вселенная — одно целое. Когда вы начнете это ОЩУЩАТЬ, вы перестанете конфликтовать

как с самими собой, так и с внешней средой. Чем индивидуальнее и обособленнее человек, тем он слабее, а чем больше он отождествляет себя с миром, тем он сильнее. Изменив таким образом точку зрения, вы начнете действовать более эффективно, поскольку будете видеть мир таким, каков он есть на самом деле, а не жить, руководствуясь ложными представлениями о себе и мире, которые выстроил ваш ум.

Такой способ видения жизни прекрасно описан одним из современных дзенских учителей Сокей-ан Сасаки: «Однажды я стер в своем уме все понятия. Я отбросил все желания, отказался от всех слов, которыми я мыслил, и остался в покое. Я чувствовал себя как-то странно — как будто меня куда-то протаскивают, или меня коснулась какая-то неизвестная мне сила... и вдруг! — я вошел. Я потерял ощущение границ своего физического тела. Конечно, у меня оставалась кожа, но чувствовал я себя стоящим в центре Вселенной. Я что-то говорил, но слова уже потеряли свое значение. Я видел людей, подходивших ко мне, но все они, казалось, были одним и тем же человеком... И этим человеком был я! Я никогда не знал этого мира. Прежде я думал, что был создан, но теперь я вынужден изменить свое мнение: я никогда не был создан, я БЫЛ ВСЕЛЕННОЙ; никакого конкретного господина Сасаки не существовало»[11].

Наращивайте личную силу

Наращивайте личную силу для того, чтобы ее можно было бы не применять. То, что требует от слабого напряжения всех сил, сильному дается легко. Чем вы сильнее, тем легче вам достается желаемое. Поэтому слабые тяжело работают и очень устают, а сильные делают все легко и устают редко. Хотите жить легко — наращивайте личную силу. Хотите жить тяжело — продолжайте много работать.

Торопитесь медленно

Выполняя какое-либо дело, не спешите быстрее его закончить. Сосредоточьтесь на процессе. Мастер никогда

[11] «Transcendental World's Zen Notes, vol. 1, no. 5, First Zen Institute of America, New York, 1954.

не торопится, но делает все быстро и хорошо. Дилетант всегда спешит, совершает ошибки, и в результате ему приходится делать сначала.

Наслаждайтесь каждым моментом жизни

Жить нужно, наслаждаясь каждой секундой, а не мечтая: «Вот заработаю много денег, и заживу!» — этого, увы, никогда не случится. Мы можем сделать что-то только СЕЙЧАС, и делать это что-то нужно ради радости наполненного жизнью мгновения. Успех приходит к тому, кто живет СЕЙЧАС, а не к тому, кто полагает радоваться в будущем или где-то. Люди, которые умеют получать радость от каждой секунды, нравятся другим. К ним тянутся, с ними хотят иметь дело. Никто, в том числе и успех, не хочет иметь дело с унылыми нытиками, вечно пребывающими в плохом настроении. Станьте веселым человеком, и жизнь сразу повернется к вам «солнечной» стороной. Удача не любит угрюмых и озабоченных. Она ищет веселых и жизнерадостных.

А чтобы поддерживать свою жизнерадостность, старайтесь не общаться с людьми скучными, не умеющими наслаждаться жизнью. Они отпугивают удачу и питаются вашим хорошим настроением, взамен вываливая на вас свои проблемы и раздражение.

Экономьте время, а не деньги

Всегда экономьте время, а не деньги. Цена вашего времени всегда прямо пропорциональна вашему успеху. Чем больше вы будете ценить свое время, тем больший успех, деньги и слава придут к вам.

Берите пример с успешных и жизнерадостных людей

Всегда желательно иметь перед собой пример — человека, который намного сильнее вас и у которого вы могли бы учиться, просто наблюдая его и впитывая его существо. Не

нужно вычленять какие-то отдельные приемы, которыми он пользуется. Попробуйте просто ПОЧУВСТВОВАТЬ этого человека. Как правило, человеку, который нравится, которого уважают, окружающие начинают незаметно для самих себя подражать. Перенимаются жесты, манера говорить, — одним словом, копируется вся структура кармы. Чем больше разница между вами и этим человеком, тем быстрее вы будете учиться. Учиться у того, кто слабее вас, бесполезно, так же как и бесполезно слушать лекции слабых людей.

Где найти такого человека? Да хотя бы среди своих друзей или родственников. Им не обязательно должен быть человек, занимающий высокое положение в обществе. Но он должен непременно быть несуетливым, пользоваться огромным авторитетом в кругу своих знакомых, а в его присутствии вы должны испытывать покой и уверенность в завтрашнем дне.

Живите своей жизнью, а не чужой

Прекратите думать и беспокоиться о других. Это одна из хитростей нашего ума, который всегда находит любые отговорки — лишь бы не заниматься самим собой, решением собственных проблем. Древняя китайская мудрость гласит: «Если бы люди стремились совершенствовать сами себя, вместо того чтобы «спасать весь мир»; если бы они пытались сами добиться внутренней свободы, вместо того чтобы «освобождать все человечество», — как много они сделали бы для действительного освобождения человечества».

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

В этой книге вы [illegible] успеха, которые передавались [illegible]. Они взяты из различных областей [illegible] верю, что каждый полюбит свою цель, и ты [illegible] искренне, и успех гарантирован, награда [illegible] тем, кто жалуется, а тем, кто вкладывает об успехе. Вы также узнали, как можно отработать эти рекомендации и применить их на практике. Повторю еще раз то, о чем я говорил в самом начале книги: изучите сначала каждую главу интеллектуально, осознайте и ПРОЧУВСТВУЙТЕ данные в ней рекомендации, а потом обязательно «обкатайте» их в жизни. Поверьте, это будет захватывающе! Попытаться мыслить по-новому и увидеть мгновенные, реально ощутимые результаты, — воистину уникальный опыт! Существует старинная поговорка: «Услышишь — забудь. Увидишь — запомни. Делай — и поймешь». Вот почему я настаиваю на практическом применении своих советов. Без практики они останутся мертвым знанием и никогда не превратятся в бытие вашей жизни.

И, завершая разговор о богатстве, я хотел бы ответить еще на один вопрос, — вопрос, который люди задают мне очень часто. Звучит он так:

Запрещен ли богатым вход в рай?

Эта проблема почему-то больше волнует вовсе не богатых людей, а представителей противоположного социального лагеря. Но на самом деле такой вопрос вообще не стоит. Почему? А потому что Господь судит по сердцу, а сердце есть у всех людей, в том числе и у богатых. Богатый человек знает бедность и может о ней судить, потому что когда-то сам был беден. Малоимущий человек с готовностью судит всех богатых, ни малейшим образом не подозревая, что это за состояние души — быть богатым. Вспоминали ли когда-нибудь эти люди о том, что некоторые из учеников Иисуса Христа были очень богатыми, например, апостол Петр, Марк? О том, что Будда, Рама и Кришна были принцами, а Мухаммед — богатым купцом?

Если благополучие, богатство становится бессмысленным для человека, то у него появляются другие цели, и ему никогда не придет в голову считать, что отказавшись от богатства, он сделал над собой какое-то усилие. Каждый день мы выносим мусор из своих квартир, но ведь никому не приходит в голову говорить, что этим самым мы совершаем отречение от чего-либо.

Каждый человек обладает таким социальным пространством (богатством), которое он ощущает и осознает без страха. Где нет страха, там мы и есть. Можно сказать, что мы находимся в пространстве любви, причем любви истинной, а не провозглашенной лукавым умом. Беда заключается в том, что некоторым хочется вырваться за пределы своего мира, своего пространства. Но пересечение границы своего мира, вообще расширение своего внутреннего пространства возможно ТОЛЬКО С ПОМОЩЬЮ ЛЮБВИ. Любовь дает возможность появлению, росту и развитию человека. Благодаря любви человек учится, совершенствует себя, постигает мир.

Те, кто хочет выскочить за пределы своего пространства только умом, — страдают завистью. Ум не умеет любить, он может лишь завидовать. Человек желает иметь деньги, шикарный автомобиль, драгоценности, но у него нет любви ко всему этому и нет осознания предварительного труда — оплаты, жертвы, если хотите. Его ум не может понять, что богат-

[illegible] — это не только деньги или вещи, но в первую очередь отношения с людьми и миром, которые необходимо менять. Менять — значит меняться самому, трансформироваться в любовь, которая все в себя вбирает, которой все подвластно. Зачастую человек хочет нового [illegible] пространства без любви ко всему, что там есть помимо денег, — труда, настойчивости, воли, радости, а это напоминает [illegible] любви только за деньги.

Любовь к своему пути даст в награду и благополучие. Богатство — оно от Бога, поэтому, судя по сердцу, богатый человек достоин рая [illegible] силу любви.

[illegible]

[illegible]

ЛИТЕРАТУРА

1. *Арджмандури С.* [illegible] Киев: [illegible]
2. *[illegible] Е. Р.* [illegible] «О[illegible]», 19[illegible]
3. *Бхагван О[illegible]* [illegible] смех [illegible] М.: «[illegible]», 19[illegible]
4. *Бхагван Шри Р[illegible]* [illegible] М., 1992
5. *Вонг Ева.* Фэн-шуй. М.: «[illegible]», 1998
6. *Джонс Роджер.* [illegible] «[illegible] LTD», 1999
7. *Карнеги Дейл.* [illegible] известных фактов о хорошо известных людях. М.: «[illegible]», 1993
8. *Котлер Филип.* Основы маркетинга. СПб: «Коруна» «[illegible]», 1994
9. *Левшинов А.* Внутренний наркотик. СПб: «Питер», 1998
10. *Левшинов А.* Исцеляющая ночь. СПб: «Питер», 1998
11. *Левшинов А.* Тайна управления судьбой: тренинг кармы. СПб: «Прайм-Еврознак», 2001
12. *Лонрет Дж. Фредерик.* Путь и сила. Киев: «София», 2000
13. *Мороз Юрий.* Пособие для гениев. [illegible]оград: «Царицын», 1997
14. [illegible]
15. [illegible]
16. [illegible]
17. [illegible]
18. [illegible] и гармонии [illegible] М.: «[illegible] пресс», 199[illegible]
19. [illegible] М.: «[illegible]», 1991
20. *[illegible] Е. А.* [illegible] СПб: СПб Университет, 1997
21. *Уотс Алан.* [illegible] Киев: «София», 1993
22. *Гу [illegible].* Фэн-шуй и изобилие. Киев: «София», 2001
23. *Хилл Наполеон.* Думай и богатей. М.: «Начала пресс», 1992
24. *Пэя Мантак, Арава Дуглас.* Сверхвозможности мужчины, доступные каждому. М., 1996

ОБУЧЕНИЕ. КОНСУЛЬТАЦИИ. ТРЕНИНГИ.
ПОМОЩЬ В РЕШЕНИИ ВСЕХ ПРОБЛЕМ.

Мастерская позитивной психологии и развивающих тренингов
Санкт-Петербург: (812) 575 89 90, 575 89 91 Москва: +7 926 220 62 62
www.levshinov.ru andrei@levshinov.ru

Вы можете заказать продукцию для создания Индивидуальной Системы Оздоровления и Успеха по методикам А. Левшинова

Книги с автографом А. Левшинова

Большая книга-тренинг. Управление своей судьбой, привлечение денег, энергии здоровья и любви	от 50 до 280 руб.
Главные инструменты обретения здоровья	240 руб.
Исцеляющий посох. Реальный цигун.	240 руб.
	95 руб.

(полный перечень на сайте: www.levshinov.ru, www.budu.ru)

Компакт-диски — авторские программы, медитация Шавасана; Путешествие в медитацию; Крепкое здоровье; Моя сильная энергетика; Трезвая жизнь; У-Син; Лесной ручей; Скалистый берег; Медитация и здоровье; Финская гармония; Реальный цигун; Небесная медитация; Сумерки дзен; Это ты; Piterлама; Ничего Невозможного Нет; ОМ; Беседы о медитации; Законы времени; Тонкие аспекты питания — 250 руб.

(полный перечень на сайте: www.levshinov.ru, www.budu.ru)

Видеофильмы с оздоровительными методиками DVD — от 200 до 500 руб.

Первые шаги в дзен; Практика самореализации; Азбука йоги; Священное небо Карелии, Непал Тибет; Реальный бой со своими ложными Я; Вечера на Кипре; Мир увидеть с высоты; Реальный цигун; Йога для всех; Беседы о медитации; Финская гармония; Шавасана; Развитие внутренней силы; Настройка тела и духа; Уроки бессмертия; Самоисцеление; Рэйки

(полный перечень на сайте: www.levshinov.ru, www.budu.ru)

Посох для оздоровительно-энергетических занятий по системе А. Левшинова	1200 руб.
Одежда для занятий йогой по системе А. Левшинова. (футболки, спортивные брюки, банданы)	от 500 до 3000 руб.
(полный перечень на сайте: www.levshinov.ru)	
Коврик для занятий йогой	3500 руб.
Звезда Эрцгаммы — укрепляет энергетику, приносит удачу	
Позолоченная звезда	2400 руб.
Звезда-орден	1500 руб.
Звезда-значок	850 руб.
Эрцгаммическая свеча — используется как генератор положительной энергии, для защиты от отрицательных воздействий	200 руб.
Благовония «Аруна» — используется для защиты от отрицательных психических и энергетических воздействий, для укрепления иммунитета	150 руб.
Кружка с изображением звезды Эрцгаммы (керамика, стекло)	600 руб.
Часы наручные эрцгаммические	3000 руб.

Заказ можно сделать по адресу

Для стран СНГ

199106, Санкт-Петербург, а/я 2, ООО «Дар», по тел. +7 926 220 62 62,
в Санкт-Петербурге (812) 575 89 90, 575 89 91, по e-mail: andrei@levshinov.ru
или приобрести в Санкт-Петербурге:
авторский магазин «Верное решение», ул. 4 Советская, д. 31, тел. (812) 717 35 58;
Лиговский пр., д. 79, тел. (812) 572 19 45 Оптовые продажи: +7 926 220 62 62.

Для всех остальных стран мира

Fa. Dar, Schillerstr. 26 63456 Hanau Germany
тел. +49 6181/ 945 64 18, 945 64 19, факс +49 6181/ 945 65 88
office@levshinov.de, shop@levshinov.de www.levshinov.de, www.shop.levshinov.de

Внимание! Все цены приведены на август 2008 года без стоимости почтовых расходов.

КНИГИ — ПО

Все цены указаны с учетом пересылки книг

www.p-evro.ru

	Название книги	Кол-во стр.	Цена руб.
...ее			
	Популярные энциклопедии в серии «Уникальные учебники»		
	...ь в том числе и ...		
	...ть ... от ...		
	...ь быть в том числе ...		
	...ереты народной магии в серии «Книга-талисман ...»		
	...тина Королева ...		
	...ва Королева Как стать ...		
	Школа домашнего волшебства ... серии «Самоучитель домашней магии»		
	... Мэй ...		
	...на Мэй ...		
	... Мэй ...		
	...		
	...		
	...на Мэй Энергия привлечения денег	80	8...
	Уникальные знания признанных целителей современности в серии «Великие целители мира»		
	Анатолий Маловичко ...	35...	...
	Ангелина Королева ...		
	...ина Хвин Как стать ...	...32	200
	...		
	Анатолий Маловичко ...	368	158
	...		
	...	420	200
	Ищущим свой путь саморазвития указывают дорогу книги серии «Исцеляющий поиск»		
	Андрей Левшинов Рэйки. Исцеляющие руки	128	85
	Андрей Левшинов Самая полезная гимнастика в мире		
	Андрей Левшинов Самомассаж весом собственного тела	128	89
	Андрей Левшинов Космическая йога	160	92
	Золотой ... богатства и успеха в любом деле	123	92

Автор	Название книги	Кол-во стр.	Цена руб.
«Maximum успеха» принесут книги этой серии			
Романус Уолтер	Дави педаль удачи!		
Дик Лайлз	4-шаговая модель успеха	160	150
Дик Лайлз	4 всепобеждающие привычки высокоэффективных людей	160	150
Джеф Берч	Ноль граммов бесплатного сыра. 4 секрета, которые изменят жизнь в сторону 100 % успеха	160	132
	Путь собаки. Искусство делать успех неизбежным!	160	132
Серия «100 знаменитых систем оздоровления»			
Александра Крапивина	Питание и очищение по методу Семеновой	64	89
Анастасия Савина	Великая формула здоровья. Эликсир Джарвиса	64	89
Ирина Вознесенская	Ключ к здоровью от Дипака Чопры. Советы великого учителя	64	89
Краткие руководства к действию в книгах серии «Академия здоровья и удачи»			
Сестра Стефания	Ваши желания исполнит Вселенная. Метод пирамиды	160	98
Мария Краснова	Лунный календарь ухода за волосами. Календарь стрижки на 2008–2011 годы	160	92

ВНИМАНИЕ!

Цены указаны с учетом почтовых расходов по состоянию на август 2008 года

Перечисленные книги возможно приобрести наложенным платежом, направив заказ по адресу Службы «Книга-почтой»:
195197, Санкт-Петербург, а/я 46, Богатыревой Е. Н.

Книги также можно заказать по телефону: (812) 927-27-93, либо на сайте издательства по адресу www.p-evro.ru

Полный каталог Службы «Книга-почтой» высылается по заявке БЕСПЛАТНО

По вопросам приобретения книг оптом обращайтесь по телефонам: Москва: (495) 232-17-16, 615-01-01, Санкт-Петербург: (812) 365-46-04

Рекомендации, данные в этой книге, уже помогли достичь финансового успеха тысячам моих учеников, многие из которых сегодня стали крупными бизнесменами, известными не только по всей России, но и за рубежом. Хотите оказаться среди них? Путь открыт! Ваше богатство в ваших руках. А эта книга послужит вам путеводной звездой.

Андрей Левшинов,
ведущий специалист по оздоровлению в России,
доктор философии и психологии,
мастер восточных единоборств,
член профессионального Союза писателей России

Книги Андрея Левшинова

ISBN 978-5-93878-706-3
9 785938 787063

ИЗДАТЕЛЬСТВО ПРАЙМ ЕВРОЗНАК

www.p-evro.ru

ведущий специалист в области философии и психологии здоровья,
доктор философии и единоборств,
доктор восточных единоборств,
Мастер восточных единоборств,
член профессионального Союза писателей

Книги Андрея Левшинова

ISBN 978-5-93878-706-3

ИЗДАТЕЛЬСТВО
ПРАЙМ
ЕВРОЗНАК

www.evro.ru

...ыми не только по...
...хотите оказаться среди ...
...Ваше богатство в ваших рука...
...нига послужит вам путеводной звезд...

Андрей Левшинов,
ведущий специалист по оздоровлению в Ро...
доктор философии и психологии,
мастер восточных единоборств,
член профессионального Союза писателей Ро...

Книги Андрея Левшинова

ISBN 978-5-93878-706-3